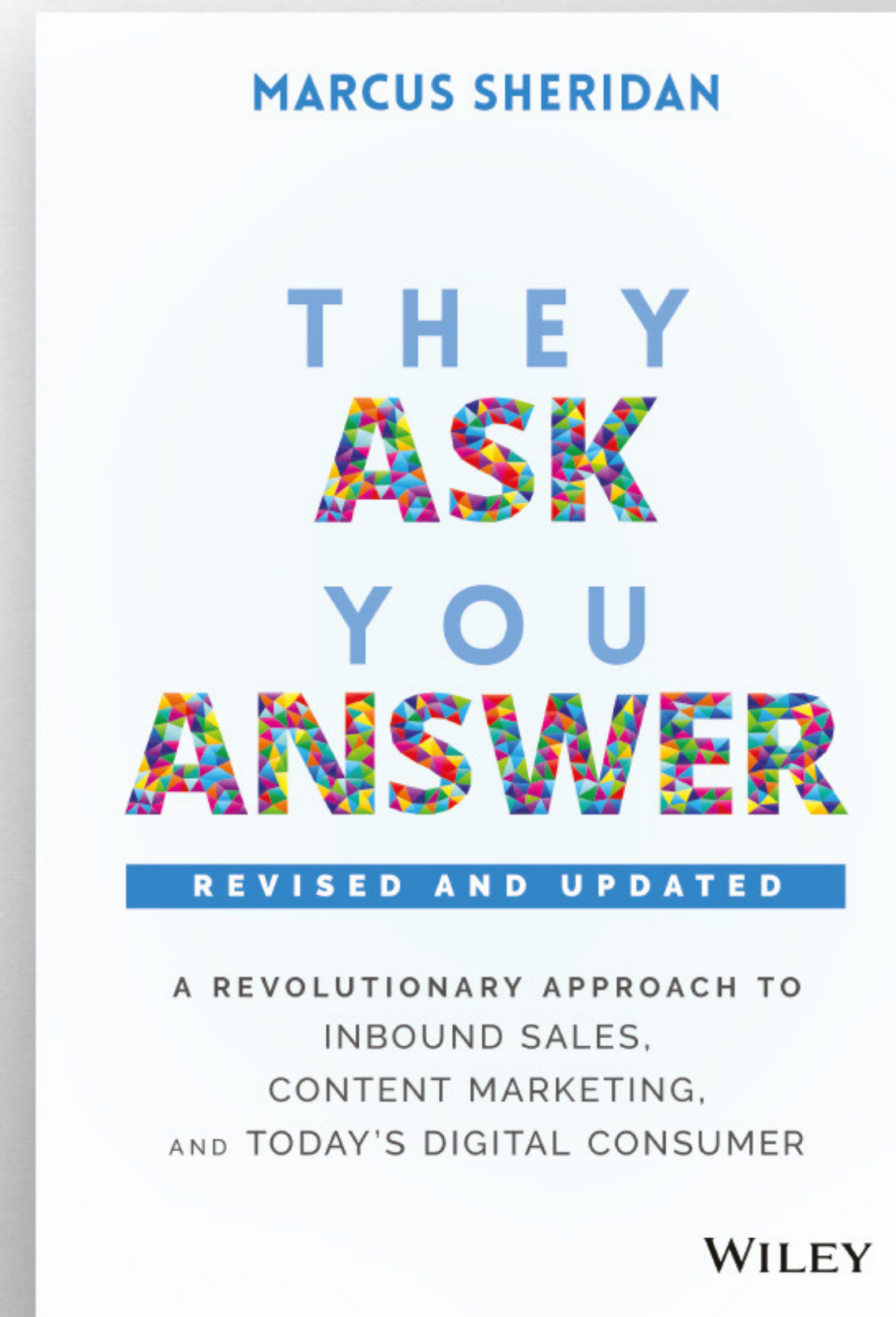


They Ask, You Answer Mastery

Vad du kan förvänta dig

Nå de resultat du vill se från inbound marketing och ta kontroll över din digitala försäljning och marknadsföring – en gång för alla.



Att utbilda dina köpare behöver bli din högsta prioritet

Den digitala köparen har förändrats radikalt de senaste åren. Idag har ca 80% av köpbesluten fattats innan en potentiell köpare tar kontakt med ditt företag.

Oavsett om du säljer avancerade IT-lösningar eller gräsklippare utbildar sig dagens köpare mer på egen hand än någonsin.

Därför behöver det bli ditt företags högsta prioritet att möta kunderna tidigare i köpresan. Det gör du med innehåll som utbildar och bygger förtroende.

När företag åtar sig att skapa förtroendegivande, transparent innehåll som svarar på köparnas frågor och funderingar, positionerar de sig själva som den mest betrodda rösten i branschen och ökar sina intäkter.

They Ask, You Answer är ett unikt affärsramverk som bygger på just denna princip. Du kommer att jobba med oss under 12-24 månader.

I ett tätt samarbete kommer vi att träna ditt team, coacha dina ledare och hjälpa ditt företag att bygga en långsiktig strategi som fokuserar på att utbilda din målgrupp och vinna fler affärer.

Vi kommer att ge dig strategin, metoderna och självförtroendet du behöver för att ta fullt ansvar för din digitala försäljning och marknadsföring.

Det här är They Ask, You Answer Mastery.

Innehåll

Detta är They Ask, You Answer	4
Hur Grown hjälper dig att nå dina digitala sälj- och marknadsföringsmål	7
Vad du kan förvänta dig när du jobbar med Grown	10
Programdetaljer och kostnader	17
Kunder & referenser	20
Om Grown	22

Kapitel 1

Det här är They Ask, You Answer

Det här är They Ask, You Answer

Growns grundfilosofi

De senaste 10 åren har vi på Grown arbetat med ett stort antal företag och hjälpt dem med deras inbound marketing. Vi har sett vad som gett resultat men också vad som hindrat dessa företag från att lyckas.

Det vi sett är att inbound marketing inte kommer fungera om alla inte är med på tåget.

Om ledningen inte förstår eller stöttar det du gör, kommer du sannolikt inte att få igenom den budget eller de resurser du behöver för att nå dina mål. Konsekvensen blir att satsningen blir för klen och resultaten därefter.

De företag som verkligen lyckas är de som satsar fullt ut på inbound marketing. Det är de som vågar prata om sådant andra inte pratar om. De som med video visar vad andra inte visar. Och de som säljer på ett sätt som andra inte säljer.

Därför har vi valt att tillämpa They Ask, You Answer för våra kunder. Ett affärsramverk vi länge sett upp till och som vi nu själva stolt kan erbjuda till våra kunder.

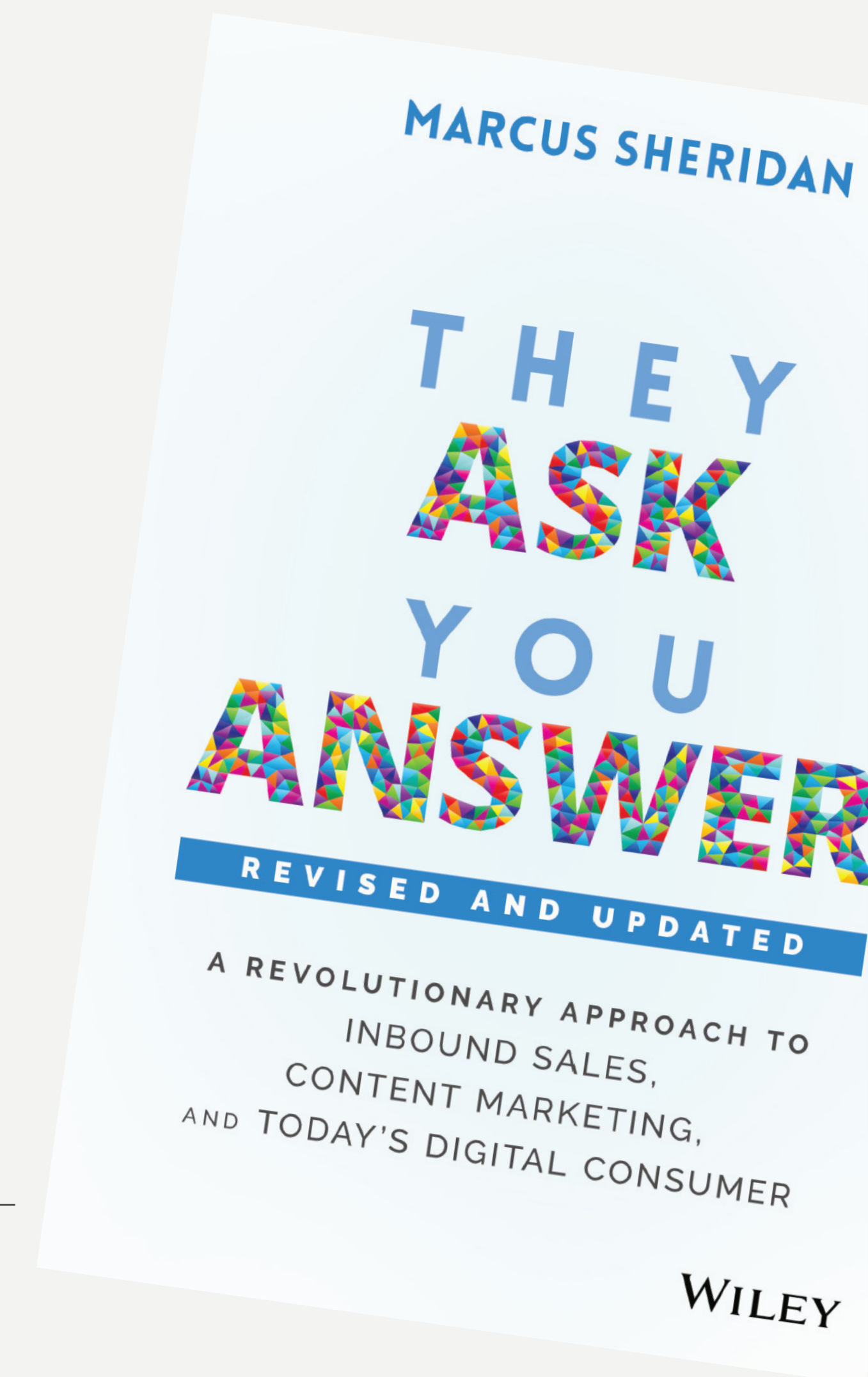
They Ask, You Answer är en affärsfilosofi som bygger på Marcus Sheridans bok med samma namn.

Om du fokuserar på dina kunders frågor, problem och oro, och om du strävar efter att utbilda och bygga förtroende, så kommer kunderna att köpa från dig.

När allt kommer omkring är förtroende den gemensamma valutan för alla affärer.

Därför skriver vi inte längre våra kunders bloggartiklar, skapar deras videos eller schemalägger deras e-postutskick. Vi lär dem hur de gör det själva och jobbar tillsammans med företagets ledning, sälj- och marknadssteam för att ge dem kompetensen, strategin och självförtroendet de behöver för att nå sina försäljningsmål.

Grown kan, som enda byrå i Sverige, erbjuda professionell och certifierad coaching som hjälper att implementera They Ask, You Answer i din verksamhet.



Företag som tillämpar They Ask, You Answer delar följande synsätt

- Internet har förändrat hur människor köper och gör affärer
- De flesta köpbesluten har gjorts innan en potentiell kund talar med en säljare
- Vi behöver vara de bästa utbildarna i vår bransch
- Förtroende är grundstommen i varje försäljning
- Om våra kunder har en fråga, ett problem eller en oro, borde vi adressera det ärligt och transparent på vår webbplats.
- Företagstillväxt kräver ett sammansvetsat och strömlinjeformat intäktsteam som jobbar tillsammans
- Marknad måste snabba upp säljprocessen
- Säljteamet måste hjälpa marknadssteamet
- Att bygga intern expertis hjälper vår långsiktiga tillväxt
- Om vi lyckas är det på grund av jobbet vi gör



Kapitel 2

Hur Grown hjälper dig att nå dina digitala sälj- och marknadsföringsmål

Certifierad coaching med Grown

Det tog år att utveckla They Ask, You Answer – du kommer lära dig det på månader

They Ask, You Answer är ett enkelt, intuitivt affärsramverk, men det är inte lätt att genomföra på egen hand.

Visst, du kan försöka att implementera programmet genom att följa boken, men det är inget vi rekommenderar.

Att göra det själv kommer ta längre tid och inkludera en hel del misstag och feltolkningar.

Grown kommer hjälpa dig att skapa samarbete mellan dina avdelningar så att alla jobbar mot samma mål, och behöver du rekrytera kommer vi hjälpa dig att hitta rätt kompetens.

Din coach kan också hjälpa dig att identifiera hinder, bryta genom interna åsikter och tilldela ansvar.

Till skillnad från att anlita byråer i traditionell mening upphör kostnaden när du är up-to-speed.

Det innebär att investeringen du gör med vår coaching är till dig själv. Du investerar i uppbyggnaden av intern expertis och processer som kommer få ditt företag att växa självständigt under lång tid framöver.

Risken är annars att du kommer hamna i en situation där du tvingas spendera hundratusentals kronor varje år, på externa byråer.

Du kommer att få instruktioner och vägledning tills du fullt ut bemästrar ramverket. Dessutom kommer du ha tillgång till en stor mängd utbildande innehåll i kunskapsportalen IMPACT+ och genom Grown.

Linjera inte bara dina sälj- och marknadsteam – slå ihop dem.

De flesta byråer jobbar bara med ditt marknadsteam, utan någon direktkontakt med ditt säljteam. Vi har sett att den metoden bara leder till att marknad och sälj inte förstår varandra och istället skapar frustration.

Vi föreslår en annorlunda strategi. Kombinera dina sälj- och marknadsteam och bilda ett intäktsteam.

Moderna köpare gör majoriteten av sitt köp innan de talar med en säljare. De vill utbilda sig själv och få svar

långt före de talar med en säljare – och de gör detta på internet.

Om ditt marknadsteam inte producerar innehåll som dessa köpare behöver kommer de att hitta det någon annanstans.

Ett intäktsteam för samman sälj- och marknad och säkerställer att ditt innehåll adresserar de frågor, problem och funderingar som dina köpare faktiskt har.

Skapa säljredo innehåll på ett språk som dina köpare förstår

Marknadsförare som jobbat isolerat från sälj producerar ofta fluffigt innehåll som boostar trafik men som inte påverkar försäljning.

Genom att involvera säljteamet i innehållsproduktionen kan du skapa innehåll som talar till köpare och äntligen påverkar försäljningen

Före
Sälj och marknad jobbar i silos



Efter
Ett gemensamt, kombinerat intäktsteam



Kapitel 3

Vad du kan förvänta dig när du jobbar med Grown

They Ask, You Answer Mastery

Grown erbjuder ett all-inclusiveprogram som är anpassat till dina unika behov och som är framtaget för att hjälpa dig att ta kontroll och ägarkap över din digitala försäljning och marknadsföring.

Vårt mål är att du ska bli självgående. Vi kommer coacha och träna dina team tills ni bemästrar er egna digitala försäljning och marknadsföring och håller ditt företag ansvarigt för er egen tillväxt.

Ditt team kommer lära sig att:

- Skapa skriftligt innehåll som driver intäkter
- Skapa videoinnehåll som driver intäkter
- Bygga förtroende online för att bli den mest betrodda rösten i branschen
- Spåra ROI för alla digitala sälj- och marknadsaktiviteter
- Hantera tillväxtresan för din digitala försäljning och marknadsföring

Ditt team kommer att få:

- En strategisk roadmap för din digitala försäljning och marknadsföring
- Linjerade sälj-, marknadsteam och ledningsgrupp
- Sälj och marknad fungerar som ett gemensamt intäktsteam
- Ökad trafik och fler kvalificerade leads månad för månad
- Snabbare avslut på affärer med ett effektivare säljteam

Ditt team från Grown

Certifierad sälj- och marknadscoach

Din certifierade coach kommer att vara din huvudsakliga kontakt och vara den person som följer med dig genom hela resan mot They Ask, You Answer Mastery. Alla våra coacher har genomgått en gedigen träning och utbildning med IMPACT och Marcus Sheridan.

Account Manager

Beroende på ditt teams storlek sätter vi ibland också in en Account Manager som administrerar mötesbokningar och håller löpande dialog med dig för att säkerställa att uppgifter slutförs och att du har tillgång till rätt innehåll och material.

Specialister

Ibland involverar vi även specialistkompetens i form av tränare gällande innehåll, HubSpot, SEO, avancerad försäljning etc.



Kom igång med They Ask, You Answer Mastery

Steg 1: Dina teamledare kommer träffa er coach från Grown

- Ett introduktionsmöte / Kick-off
- En ca 3 h första planeringssession

Ditt första planeringsmöte kommer fokusera på en djupdykning i ditt företags nuläge och mål. Tillsammans kommer vi att gå igenom var du är, vart du hoppas att nå och de främsta prioriteringarna som behöver hanteras först.

Steg 2: Efter den första planeringssessionen

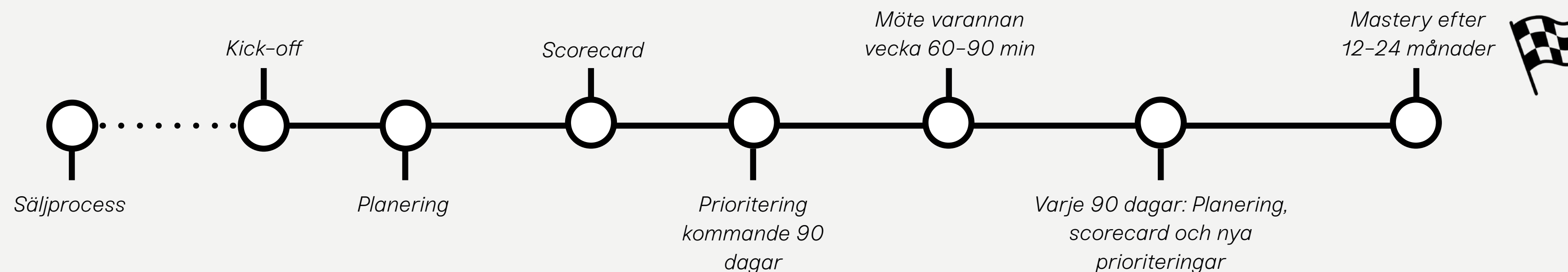
Du träffar din coach regelbundet. Oftast varje eller varannan vecka beroende på hur snabbt du vill komma framåt.

Förvänta dig också att din coach planerar in särskilda sessioner där en expert från Grown tränar utvalda grupper från era team i: HubSpot, SEO, Innehållsstrategi, Webbplatsens struktur och budskap, avancerade säljtekniker etc.

Steg 3: Planeringssession och utvärdering

Varje 90 dagar kommer du och din coach följa upp utvecklingen och beslut om dina nya prioriteringar och nästa steg.

Growns team kommer att använda ett eller flera Scorecards som hjälper er att sätta prioriteringar och justera er roadmap för att ni ska nå resultat så snabbt som möjligt.



Vilka möten och utbildningar kan vi förvänta oss?

Din coach från Grown kommer att utgå från **They Ask, You Answer Scorecard** för att sätta prioriteringar, ta fram din roadmap, jobba på målsättningar och skapa en plan för det kommande kvartalet.

Varje 90 dagar kommer du och din coach sedan att gå igenom utvecklingen och besluta dina nya prioriteringar och nästa steg.

Scorecardet är byggt utifrån att ni faktiskt tillämpar They Ask, You Answer och hur effektiva ni är i ert arbete. Det gör att ni hela tiden kan utveckla era processer, verktyg och metoder för att möta de moderna köparna digitalt.

Under samarbetet kan du förvänta dig dessa regelbunda möten:

Ledarskapsessioner

I dina coachingsessioner för ledare fokuserar vi på framstegen ni som företag gör och drar lärdomar av utvecklingen.

Detta är också ett bra tillfälle att ta itu med hinder och ev. beslut som ditt företag har fattat samt förändringar vi behöver känna till.

Exakt vem som är med på dessa sessionerna kommer vi tillsammans överrens om men det är en fördel om företagsledningen, med jämna mellanrum, får insyn i hur arbetet går.

Utbildningssessioner

Dessa träningsessioner hjälper ditt interna team att utveckla kärnkompetenser relaterade till alla aspekter av digital försäljning och marknadsföring. Din coach kommer att övervaka ditt teams framsteg och slutförande av uppgifter och tilldela lektioner och utbildningsmaterial för att säkerställa ytterligare kompetensutveckling.

Planeringssessioner

Dina kvartalsvisa planeringssessioner kommer att använda They Ask, You Answers scorecard för att hjälpa dig utvärdera det som gjorts och lägga planen för dina kommande mål.

Förutom dessa möten kan också projektmöten förekomma där fokus ligger på de övriga projekt och leveranser ni ev. köpt från Grown.

Ditt företags roller och ansvar

Det finns nyckelpersoner från ditt företag som behöver vara aktivt involverade i They Ask, You Answer Mastery.

- VD eller ledningsgrupp
- Försäljningschef
- Marknadschef

Dessa personer kommer regelbundet att träffa din coach för att se vilka åtgärder du behöver ta som företag, och de måste fungera som ledare som vägleder deras team.

Du och din coach kommer att ha delat ansvar.

Ditt team ansvarar för att göra det nödvändiga arbetet som kommer att leda till din framgång. Programmet kommer inte att lyckas om du inte kan uppfylla de åtaganden som fastställs vid varje planeringssession.

Det är därför viktigt att du närvarar vid både, planerings- och coachingtillfällena så du får det stöd du behöver för att kunna genomföra de olika initiativ som tilldelats.

Vad kommer att göra att ni lyckas?

Det är viktigt att känna till den avgörande framgångsfaktorn: engagemang och buy-in i hela ditt företag.

Alla andra element som skulle leda till framgång kan alla kopplas tillbaka till ditt engagemang.

Om du verkligen är 100 % engagerad i att bli den bästa utbildaren i ditt område och du är villig att lägga ner arbetet för att uppnå otroliga digitala försäljnings- och marknadsföringsresultat, kommer inga andra hinder att stå i vägen.

IMPACT+ är din hub för lärande och uppföljning

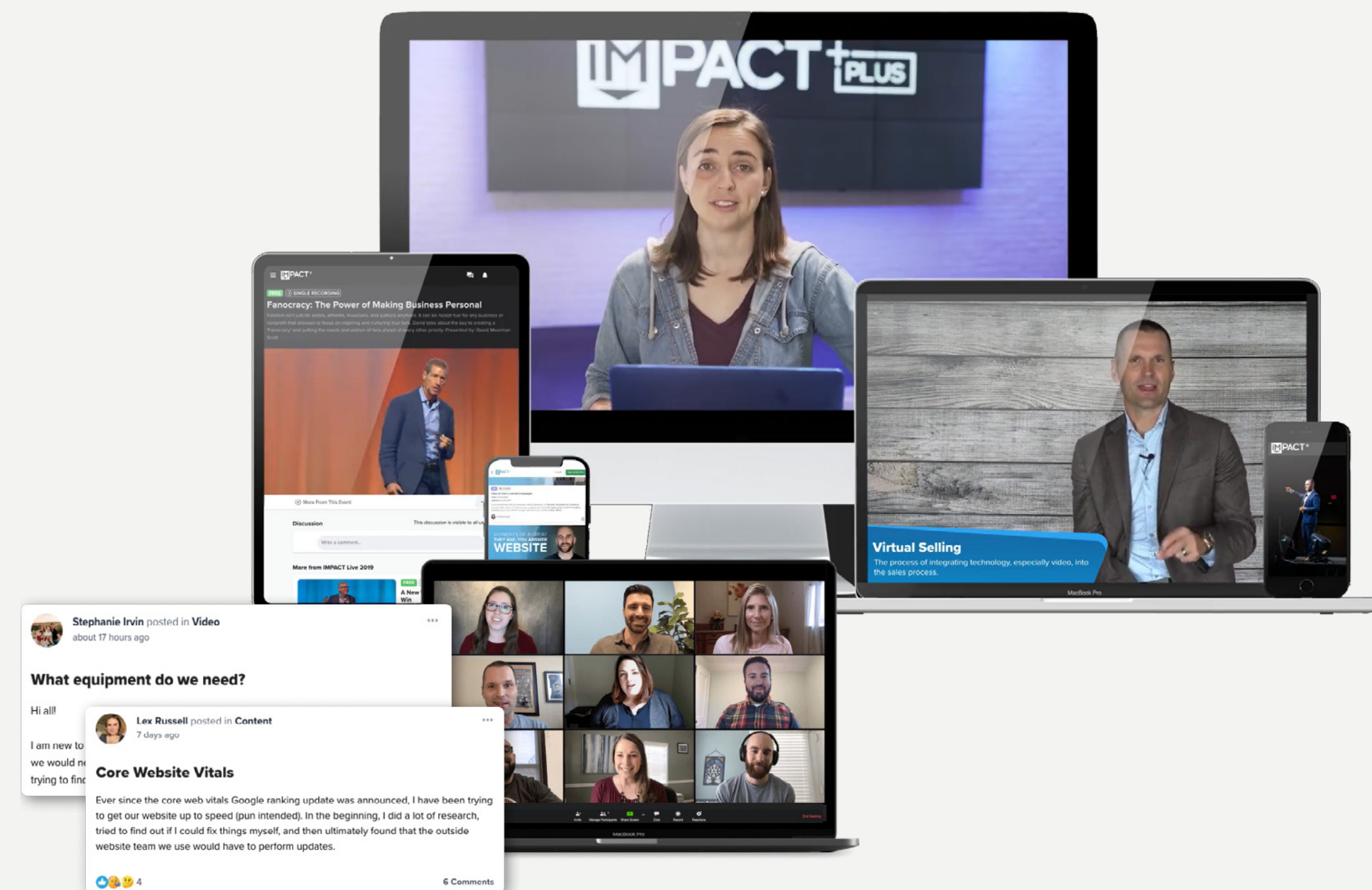
Som kund till Grown har du tillgång till IMPACT+ där du hittar hundratals utbildningsfilmer, kurser och presentationer som hjälper dig att vässa din kompetens inom digital försäljning och marknadsföring.

Du kommer också få tillgång till IMPACT+ Pro till ett rabatterat pris.

IMPACT+ används för att följa upp dina prioriteringar samt för att utvärdera och följa er utveckling.

Här träffar du också tusentals andra som också implementerar They Ask, You Answer i sina företag.

Din coach kommer löpande att ge dig i uppgift att ta del av innehåll både på grown.se och IMPACT+.



Kapitel 4

Programdetaljer och kostnader

Programdetaljer och kostnader

Investera i ditt företag, inte en extern byrå.

De flesta kunder spenderar mellan 35 000 kr och 85 000 kr per månad med Grown för att bemästra They Ask, You Answer.

I slutet av 12, 18 eller 24 månader tar företag examen från vårt program.

Vid denna tidpunkt har varje kund byggt upp kompetensen och teamet internt för att inte längre förlita sig på en byrå för att generera marknadsföringsresultat.

Du kommer att se en otrolig försäljningstillväxt från dina insatser och du kommer att etablera ditt företag som en av de mest pålitliga rösterna i ditt utrymme.

Vad kan få priset att öka?

Priset beror på antalet deltagare och i vilken takt du vill och kan implementera ramverket. Många större företag vill gå snabbare fram och behöver fler coachingsessioner för att snabbare komma framåt.

Ytterligare behov av hjälp med webbplatsen, självbetjäningssystem eller optimeringsarbete kväver också en större investering som offereras separat.

Coachingen genomförs som standard online. Valfria fysiska möten av våra coacher och utbildare för att t.ex. genomföra workshops kommer med extra kostnader.

Vissa företag väljer ytterligare anpassade specialsessioner för t.ex. sälj inte ingår i programmet.

Programvara för sälj och marknadsföring

För att få ut så mycket som möjligt av They Ask, You Answer rekommenderar vi att ni köper in följande mjukvaror och program: HubSpot, Vidyard, Ahrefs samt medlemskap i Impact+. För de flesta företag kan budgeten för dessa program variera mellan 9 000 kr – 30 000 kr/mån.

Personal för skrivet innehåll och video

Vi rekommenderar också starkt att alla företag som implementerar They Ask, You Answer anställer en heltidsanställd content manager i början av engagemanget.

Att ha dessa kompetenser internt är en nyckelfaktor för framgången av They Ask, You Answer. Löner kan variera men ligger normalt sett mellan 30 000 kr – 50 000 kr/månad beroende på erfarenhet och geografisk placering.

Videoutrustning och studio

För att dina videografer och videoinnehåll ska bli framgångsrikt behöver du rätt ljudutrustning, en bra kamera, rätt belysning och en attraktiv bakgrund. Beroende på dina behov eller preferenser investerar de flesta företag mellan 15 000 kr och 100 000 kr i utrustning när de anställer sin videograf.

Grown coachar ditt marknadsteam

- Definiera rollen för content managern på ditt företag
- Utveckla en långsiktig innehållsstrategi
- Utveckla en långsiktig videostrategi
- On-page SEO best practice
- Strategier för sökordsanalyser
- Strategi för betald annonsering
- Spåra ROI på era marknadsinsatser
- Förbättra överlämning av leads till sälj

Grown coachar ditt säljteam

- Dokumentation, utvärdering och optimering av er säljprocess
- Identifiera och adressera viktiga säljutmaningar
- Träning i Assignment Selling
- Träning i Sales Enablement
- Att hjälpa köparen fatta beslut - utan möten
- Hur ni kan använda video i säljprocessen
- Att spara tid genom att filtrera bort

Grown coachar din ledningsgrupp

- Linjera era team och sätta gemensamma mål
- Att fatta data-drivna beslut
- Ökad medvetenhet om missade tillväxtmöjligheter
- Överblick över ert interna marknadsinitiativ
- Planera för en tillväxt utan externa byråer

Kapitel 5

Kunder & referenser

Kunder & referenser

Grown har hjälpt hundratals företag att förbättra sin digitala försäljning och marknadsföring genom åren.

Detta är endast några av våra uppdragsgivare:

Atlas Copco
Semcon
TietoEvry
Stratsys
Beans in Cup
MTRX
Hydac
Svenskt Tenn
Roxtec
Microsoft
Ericsson
Sandvik
Antrop

Bjurfors
Assa Abloy
Smartoptics
Meta Bytes
CFI Group
Ramen Valves
Klinger
Universal Music
Aller Förlag
Polar Music International
Advenica
SoftwareONE
Implema

För fler referenser besök grown.se samt impactplus.com

Kapitel 6

Om Grown

Om Grown

Bygg förtroende och vinn stort i dagens digitala kunddrivna värld.

Grown jobbar tillsammans med dina sälj- och marknadssteam för att hjälpa er ta kontroll över er egna digitala marknadsföring. Vi frigör potentialen hos dina team genom att lära er hur ni snabbar upp säljcyklerna, ökar kvaliteten på era leads och hur ni når era försäljningsmål – utan att sitta i knät på externa byråer.

Vi har ett något annorlunda syn på vad inbound marketing handlar om. Vi pratar dagligen med företag som delar med sig av sina upplevelser:

”Vi tror verkligen på inbound marketing, men våra tidigare erfarenheter har inte gett oss de resultat vi förväntade oss”.

Problemet är oftast inte inbound marketing, utan genomförandet.

På Grown anser vi att företag bör ta hand om majoriteten av sina marknadsaktiviteter inhouse – särskilt

innehållsproduktion – och att deras byrå bör stötta den satsningen och finnas där som coach och rådgivare på resan mot de önskade resultaten.

Därför skriver vi inte längre våra kunders bloggartiklar, skapar deras videos eller schemalägger deras e-postutskick.

Vi lär dem hur de gör det själva och jobbar tillsammans med företagets ledning, sälj- och marknadssteam för att ge dem kompetensen och strategin de behöver för att nå sina försäljnings- och tillväxtmål.

Grown är certifierad coach av affärsramverket **They Ask, You Answer** och partner med IMPACT, en av världens mest framgångsrika inboundbyråer. Det innebär att vi har tillgång till några av världens mest beprövade strategier och metoder.

Läs mer om oss på grown.se

