

Fra Ny til Outreach

Hvad HAL gør i hver fase, hvorfor fasen findes, og hvordan I former den.

	1 Ny	2 Undersøgt	3 Kvalificeret	4 Outreach
Det gør HAL	Finder virksomheder i jeres målgruppe og springer kendte over	Tjekker firmaets data og finder 2 til 3 beslutningstagere	Scorer budget, beslutningskraft, behov, timing og match	Skriver en pitch-brief og et udkast til en personlig intromail
Hvorfor fasen	Et bredt, men målrettet net, som tjekkes i næste fase	Ingen kontakt på gætværk: et forkert navn koster troværdighed	Jeres tid går til de leads, der reelt passer	I gennemser og sender. HAL sender aldrig selv
Jeres profil bestemmer	Segmenter, størrelse, region og kilder	Hvilke roller der er beslutningstagere	Købssignaler, stopsignaler og dealværdi	Mailskabeloner, tone og sprog

Efter Outreach fører I. Tilbud, når kunden er interesseret, derefter Vundet eller Tabt. Et lead, der ikke passer, kan markeres som diskvalificeret i alle faser.

Gør det til jeres eget. Faserne er de samme for alle. Det, der sker i hver fase, følger jeres profil, og I kan ændre den når som helst ved at skrive til HAL.

Faser sikrer kvalitet og giver jer kontrollen



Kvalitet før kontakt

Et lead går kun videre, når det har fortjent det. Intet når jer på gætværk.



Fokus på det rette match

Svage match falder fra tidligt, så jeres tid går til de leads, der mest sandsynligt køber.



I har kontrollen

HAL forbereder alt. I bestemmer, hvem der bliver kontaktet, og I sender selv.



Ét klart overblik

Se hvor hvert lead er, hvad der sker som det næste, og hvad jeres pipeline er værd.

HAL finder firmaer i jeres målgruppe

Starten på pipelinen: lovende virksomheder, som ingen har tjekket endnu.

| Det gør HAL

Søger på nettet og i jeres valgte kilder efter virksomheder i målgruppen.

Springer over firmaer, der allerede er i pipelinen eller ekskluderet.

Tilføjer hvert lead med en kort note om, hvorfor det passer.

| Hvorfor fasen

Et bredt, men målrettet net. At finde og at tjekke holdes adskilt, så hvert lead tjekkes på samme måde i næste fase.

| Jeres profil bestemmer

Målsegmenter, størrelse og region

Søgeord og købssignaler

Kilder: brancheforeninger, registre, messer

| **Videre til Undersøgt, når** firmaet er verificeret, og mindst én beslutningstager er bekræftet.

HAL tjekker firmaet og personerne

Research og kvalitetskontrol: alt tjekkes, før nogen bliver kontaktet.

| Det gør HAL

Verificerer firmadata: CVR, adresse, størrelse og website.

Finder 2 til 3 beslutningstagere, først på firmaets egen side.

Tjekker hver kontakt: stadig ansat, rette rolle, bekræftet mail.

| Hvorfor fasen

Kontakt på gætværk koster troværdighed. Et forkert navn eller en mail, der kommer retur, lukker samtalen, før den begynder.

| Jeres profil bestemmer

Hvilke roller der er beslutningstagere

Forskellige roller pr. segment eller ydelse

Hvem der er den primære kontakt

| **Videre til Kvalificeret, når** leadet består kvalificeringen op mod det, I sælger.

HAL scorer leads **mod det, I sælger**

Kun leads, der reelt passer, går videre til outreach.

| Det gør HAL

Scorer budget, beslutningskraft, behov, timing og match.

Tjekker jeres stopsignaler, fx at de bruger en konkurrent.

Sætter en anslået dealværdi og det næste skridt.

| Hvorfor fasen

Jeres tid går til de leads, der mest sandsynligt køber. Et lead, der ikke passer, lægges til side med en begrundelse, så I altid kan se hvorfor.

| Jeres profil bestemmer

Jeres ideelle kunde

Tegn på, at et lead er klar til at købe

Tegn, der udelukker et lead

Typisk dealværdi og valuta

| **Videre til Outreach, når** HAL har skrevet outreach-brief og udkast til intromail.

HAL forbereder pitchet, I sender det

Leadet er klar til første kontakt. HAL sender aldrig noget selv.

| Det gør HAL

Skriver en brief: pitch, behov, hvorfor nu, pointer, indvendinger.

Laver et udkast til en personlig intromail ud fra jeres skabeloner.

Gemmer begge på leadet i app.gethal.ai, klar til jer.

| Hvorfor fasen

Første kontakt skal komme fra jer, med jeres stemme. Fasen viser, hvilke leads der er klar, og hvilke der venter på svar.

| Jeres profil bestemmer

Mailskabeloner og tone

Sproget i mailene

Jeres pitch og vigtigste pointer

| **Videre til Tilbud, når** kunden svarer positivt, og I begynder at tale om et konkret tilbud.

Fra første svar fører I dealen

HAL hjælper stadig, når I beder om det, men samtalen er jeres.

| Tilbud

Kunden er interesseret, og I drøfter et konkret tilbud. HAL kan skrive opfølgninger eller et tilbudsdokument.

| Vundet

Dealen er lukket. HAL kan skrive en velkomstmail til jeres nye kunde.

| Tabt

I har forfulgt leadet, men det blev ikke til en deal. Det bliver i jeres historik.

| **Diskvalificeret** er en markering, ikke en fase: et lead, der aldrig burde have været i pipelinen. Det beholder sin historik, forsvinder fra boardet og tilføjes aldrig igen.

Hver fase følger jeres egen profil

Faserne er de samme for alle. Det, der sker i hver fase, er jeres.

Fase	Det bestemmer I	Eksempel
Ny	Målsegmenter, størrelse, region, søgeord og kilder	Fødevareproducenter i Danmark med 20 til 250 ansatte
Undersøgt	De roller, der tæller som beslutningstagere	Produktionschef, kvalitetschef, direktør
Kvalificeret	Købssignaler, stopsignaler og typisk dealværdi	En ny produktionslinje er et stærkt købssignal
Outreach	Mailskabeloner, tone, sprog og vigtigste pointer	Dansk, kort og personligt, én reference

GØR DET TIL JERES EGET

Ændr jeres profil når som helst

1 Fortæl HAL, hvad der er ændret

Skriv det med almindelige ord i jeres HAL-kanal: et nyt produkt, segment, område eller en ny rolle.

2 HAL opdaterer jeres profil

Søgekriterier, kvalificeringsprofil og mailskabeloner bliver tilpasset.

3 Skriv reload til HAL

HAL genstarter på få sekunder. Fra næste kørsel følger HAL jeres nye profil.

Vil I hellere gennemgå det sammen? Jeres kontakt hos Gethal.ai kan gennemgå profilen med jer.

Det kan I skrive til HAL

Vi sælger nu også til logistikfirmaer.

Målret også økonomichefen.

Kun firmaer med mindst 20 ansatte.

Gør intromailen kortere.