

Enviance: 推动企业销售和账户管理的成功



挑战

Enviance是一家环保的软件即服务（SaaS）供应商使组织能够测量、管理和报告环境资产，利用其云平台将发现传送给世上最大的公司和政府机构，Enviance的销售过程要求涉及到各部门间很多人的复杂和多维谈判。

Nigel Nugent, 全球销售副总裁，研究技术提供复杂的账户环境和销售的完整概述。加入Enviance之前，已经使用过Miller Heiman®系统，Nugent寻找到一种更全面的方法支持复杂的团队销售和账户管理，“我想要的东西，更容易使用，更直观，真正地让我看到一个完整的账户”。

尽管已经用了好几年Salesforce® CRM系统，Nugent发现该软件没有提供给他他需要的界面。

“Salesforce是一种很好的方式，让你在作为代表所做的一切事物上保持优势，但它不是一种头脑风暴和合作的方式，关于怎样去影响那些最终影响做商业决策的人的那些人”。考虑到地理上分散的团队性质，Nugent需要一块虚拟白板作为头脑风暴工具，特别地，他需要一款产品形象概述账户的整个决策过程和评估密切关系。

解决方案

Mindjet平台主要用于两个方面：思维导图账户和创建一种特别适合每个客户的销售方法。

“Mindjet软件帮助销售员从A水平达到B水平，Nugent说道，“也帮助他们确定命中销售周期的每个单独部分且没有错过一步”。

Enviance的团队销售策略涉及到提供详细的演示，Nugent说，“我们很关注提供潜在客户能看见的最好的演示”，销售团队需要收集大量信息以便工程师建立合适的演示，该过程的核心是Mindjet，基于云计算的能力，帮助团队共同编辑思维导图并分享至至关重要的信息，Enviance同样从Mindjet的账户导图功能中获得价值。



Enviance是ERP环境软件的领先供应商，可以让公司知道他们的环境绩效如何影响他们的业务。

挑战

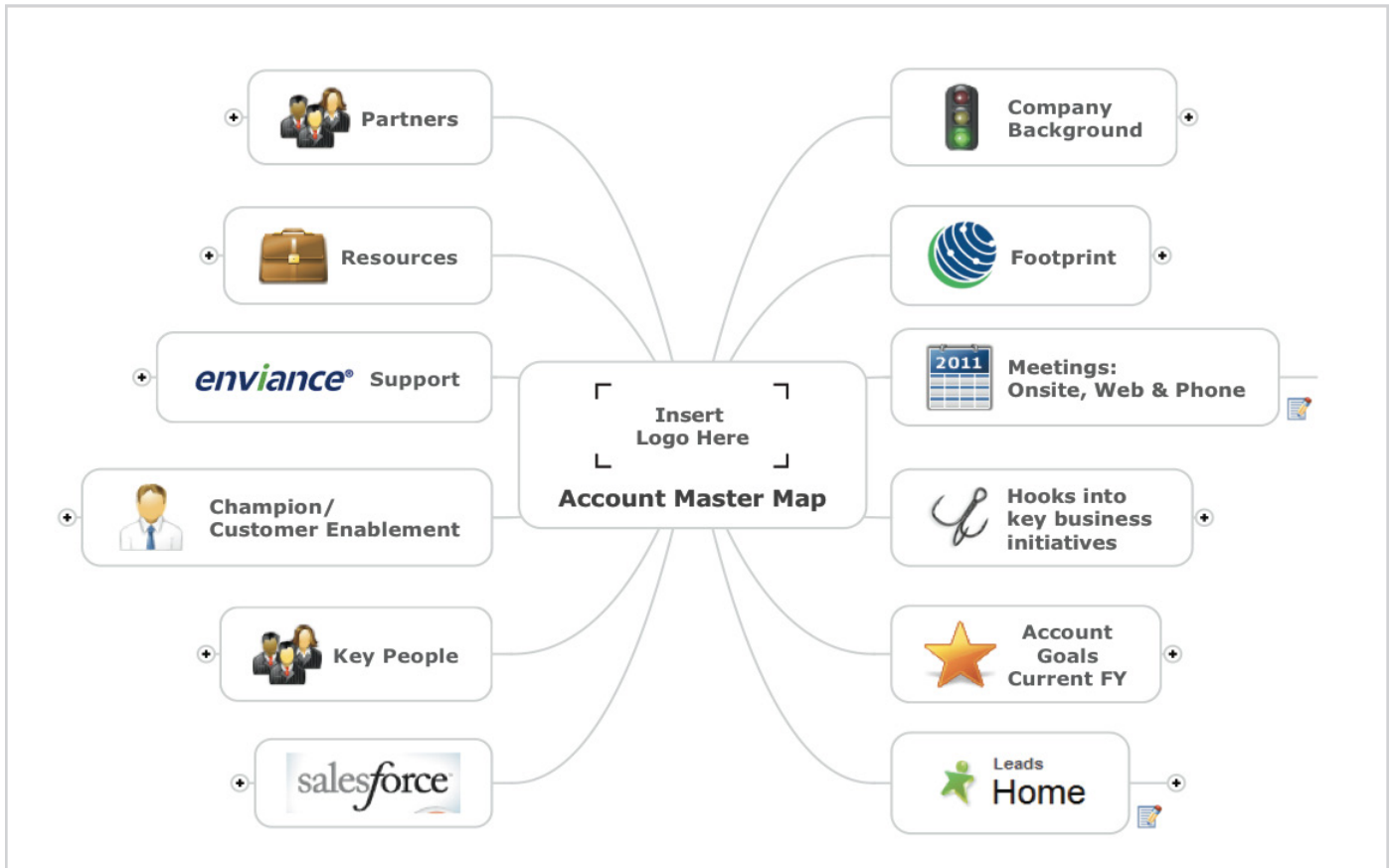
需要一种易用且灵活的适用复杂团队销售的方法，有效替代在静止白板上进行头脑风暴。

解决方案

创建新的销售方法绘制出账户的方方面面，设计复杂的客户端演示并与团队成员分享。

结果

通过Mindjet自定义演示赢得了更多的账户，获得了复杂谈判的全面看法。



他们的很多账户有多个部门且Enviance的SFA工具没有促进复杂的账户联盟，“我们使用Mindjet直观地展示所有部门并找出如何抓住不同的机会—我们所知道的谁能影响一个会议或者给我们一个联系人？”Nugent同样指出Mindjet平台已经引出了更有创造性和视觉化的思维模式，促使Enviance成功。

“自从引入Mindjet平台，我们的销售额与去年同期相比增长了25%，业务要成功，就得在创建和指定竞技项目上具有创意。

Mindjet使得公司能够更好地做到这一点，批判性和创造性地思考如何才能真正理解它的竞争优势”。

结果

通过将Mindjet软件用于合作项目计划，Enviance销售团队能够捕获到他们需要的信息来为客户创建有效的演示，Nugent宣布，“上季度通过使用Mindjet，我们拿下了预期的每个账户”，他将这些主要归功于他们演示的质量，“一次又一次回到这一事实，我选择了一个优秀的

演示策略，绝对绝对地—没有Mindjet，我们的演示不会像现在这样好”。

“自从引入Mindjet平台，我们的销售额与去年同期相比增长了25%。”

全球销售副总裁，Nigel Nugent

MINDJET | 美国加利福尼亚州旧金山 Battery街1160号4楼 邮编94111
 免费电话: +1 877.646.3538 | 电话: +1 415.229.4200 | 传真: +1 415.229.4201
 sales@mindjet.com | www.mindjet.com
 MindManager中文官网: www.mindmanager.cc

Mindjet和MindManager是Mindjet在美国和其他国家注册的商标，财富100强是时代周刊在美国和其他国家注册的商标，灵感是灵感软件在美国和其他国家注册的商标。