Inbound Hunters

5.760 ώρες τον χρόνο

Τόσο χάνει μια ομάδα πωλήσεων χωρίς σύγχρονο CRM.

Με 10 πωλητές και 12 ώρες χειροκίνητης δουλειάς την εβδομάδα, για 48 εβδομάδες.

Έως **€1,2 εκατ.** τον χρόνο σε αξία χρόνου και pipeline σε κίνδυνο · ενδεικτικό σενάριο, παραδοχές στη σελ. 3

Ακολουθούμε ένα lead σε έξι στάσεις. Σε καθεμία βλέπετε πού χάνετε ώρες και ευκαιρίες, και τι αλλάζει: ποιο lead καλείτε πρώτο, τι γράφετε, πόσο γρήγορα απαντάτε.

1. **Προσέλκυση**
2. **Έρευνα**
3. **Πρώτη επαφή**
4. **Προτεραιότητα**
5. **Follow-up & κλείσιμο**
6. **Μέτρηση**

---

45 λεπτά: η δική σας διαδρομή, από το πρώτο lead μέχρι την πώληση.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online
Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

Ή ξεκινήστε από έναν δικό σας υποψήφιο: **το προφίλ του, δωρεάν, στο email σας.**

100K+ ώρες εξοικονόμησης σε διαδικασίες · 10+ χρόνια εμπειρίας · €100M+ έσοδα για τους πελάτες μας

Κλείστε ραντεβού από το κινητό

Ένα lead, έξι στάσεις: πού χάνονται ώρες και ευκαιρίες



Ίσως αναγνωρίσετε αυτές τις στιγμές: το αίτημα της Παρασκευής που απαντάται τη Δευτέρα, η έρευνα σε LinkedIn και ΓΕΜΗ πριν από κάθε email, το report που στήνεται με το χέρι.

Η απώλεια σε κάθε στάση είναι μικρή, γι' αυτό δεν φαίνεται. Γράψαμε τον οδηγό για να δείτε πόσο κοστίζει συνολικά και τι αλλάζει. Ισχύει με ή χωρίς CRM σήμερα.

Ένα από τα εργαλεία είναι το Client Profile Research. Το χτίσαμε πρώτα για τις δικές μας πωλήσεις.

Ξεκινήστε από τη στάση που σας αφορά. Φέρτε τη στο δωρεάν Sales System Review.

Γρηγόρης Φίλιος
συνιδρυτής της Inbound Hunters

Μία ερώτηση ανά στάση. Όπου απαντάτε «Όχι», εκεί χάνονται ώρες ή ευκαιρίες.

1 **Προσέλκυση** σελ. 4
Ξέρετε ποιο κανάλι έφερε την τελευταία σας πώληση;
Marketing Package · Business Value Tracking

2 **Έρευνα** σελ. 5
Προετοιμάζει ο πωλητής μια πρώτη επαφή σε λιγότερο από 10 λεπτά;
Client Profile Research

3 **Πρώτη επαφή** σελ. 6
Ξεκινά το πρώτο σας μήνυμα από μια πραγματική αφορμή;
Outreach Opener · Speed-to-Lead Responder

4 **Προτεραιότητα** σελ. 7
Ξέρετε ποιο lead να καλέσετε πρώτο;
AI Lead Scoring · Hot Lead Alerts

5 **Follow-up & κλείσιμο** σελ. 8
Παίρνει κάθε ευκαιρία follow-up στην ώρα της;
Follow-Up Autopilot και αυτοματισμοί CRM

6 **Μέτρηση** σελ. 9
Βλέπετε close rate ανά πωλητή χωρίς χειροκίνητα reports;
Director's BI Dashboard

Το κόστος: €1,1–1,2 εκατ. σελ. 3
Ο έλεγχος: 10 ερωτήσεις σελ. 10
Τρία επίπεδα συνεργασίας σελ. 11
Το επόμενο βήμα: 45 λεπτά σελ. 14

Ο λογαριασμός: έως €1,2 εκατ. τον χρόνο, με σημειωμένες παραδοχές

Ξεκινάμε από τις ώρες, γιατί αυτές μπορείτε να τις ελέγξετε. Το pipeline το δείχνουμε χωριστά: είναι ευκαιρία σε κίνδυνο, όχι χαμένος τζίρος. Κάθε παραδοχή σημειώνεται ως τέτοια.

1 Χρόνος

10 πωλητές × 12 ώρες[1,2] × 48 εβδομάδες (παραδοχές) · 576 ώρες ανά πωλητή	**5.760 ώρες**
+ 640 ώρες διοίκησης για χειροκίνητα reports (εκτίμηση Inbound Hunters)	**6.400 ώρες**
× €16–33 ανά ώρα, μέσο ωριαίο κόστος εργασίας Ελλάδας και ΕΕ[3]	
= Αξία χρόνου	**€102–211 χιλ.**

2 Pipeline σε κίνδυνο

190 εισερχόμενα αιτήματα τον χρόνο μένουν χωρίς follow-up (σενάριο)	**190**
× €4.500 αναμενόμενη αξία ανά αίτημα (παραδοχή του σεναρίου)	**€855 χιλ.**
+ αργή απόκριση, εκτίμηση σεναρίου (μέσος χρόνος πρώτης απάντησης: 29 ώρες[4])	**€135 χιλ.**
= Pipeline σε κίνδυνο	**€990 χιλ.**

Ενδεικτικό ετήσιο κόστος ευκαιρίας, με €16 ή €33 ανά ώρα

Οι ώρες κλιμακώνονται με το μέγεθος της ομάδας· το pipeline με τον όγκο των εισερχόμενων αιτημάτων και τη μέση αξία πώλησης.

€1,1–1,2 εκατ.

Το μοντέλο είναι ενδεικτικό· αντικαταστήστε τις παραδοχές με τα δικά σας δεδομένα. Η αξία των ωρών ανακτάται μόνο αν ο χρόνος διατεθεί ξανά στην πώληση.

Αποτυπώνουμε τη δική σας ροή και συμφωνούμε στα KPIs, στο Sales System Review.

3.500 ώρες εξοικονόμησης τον χρόνο στην ΑΚΤΟ
Πηγή: δεδομένα έργου ΑΚΤΟ

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

[1] Οι 12 ώρες είναι παραδοχή. Το 70% του χρόνου των πωλητών πηγαίνει σε εργασίες εκτός πώλησης (Salesforce, State of Sales, 6η έκδοση, 2024). [2] Περίπου το ένα τρίτο των εργασιών πωλήσεων μπορεί να αυτοματοποιηθεί (McKinsey, 2020): ⅓ × 40 ώρες ≈ 13,3 ώρες την εβδομάδα. [3] Eurostat 2024 (lc_lci_lev, σύνολο οικονομίας εκτός γεωργίας και δημόσιας διοίκησης): Ελλάδα €16,8 · ΕΕ €33,5 ανά ώρα. [4] RevenueHero, 20/3/2024, έρευνα vendor σε 1.000 B2B SaaS εταιρείες: μέσος χρόνος πρώτης απάντησης 29 ώρες, σε όσες απάντησαν.

Μετράτε κλικ και leads. Όχι ποιο κανάλι φέρνει πωλήσεις.

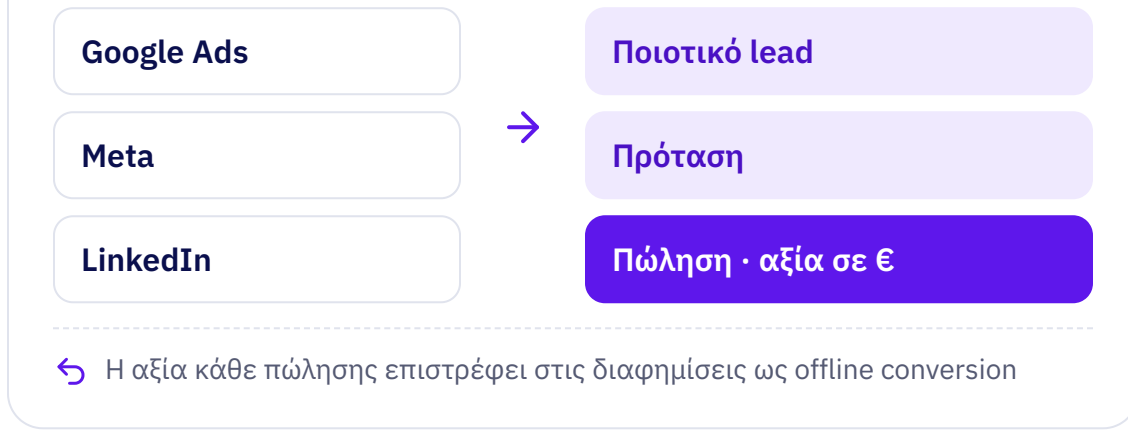
Η διαδρομή ξεκινά πριν από την πρώτη επαφή. Αν δεν ξέρετε από ποιο κανάλι ήρθε η τελευταία σας πώληση, το budget πηγαίνει εκεί που φαίνεται, όχι εκεί που αποδίδει.

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Οι καμπάνιες δείχνουν κλικ και φόρμες· οι πωλήσεις καταγράφονται αλλού.
- ✕ Το budget ακολουθεί το φθηνότερο lead, όχι τον αγοραστή.
- ✕ Όταν τα κανάλια δεν διασυνδέονται με το CRM, καμία πώληση δεν αποδίδεται στο κανάλι που την έφερε.

33%

Για το 33% των marketers, η μέτρηση του marketing ROI είναι η υπ' αριθμόν ένα πρόκληση. Η ευθυγράμμιση πωλήσεων & marketing ακολουθεί με 27,6%.[1]



Τι αλλάζει με το Business Value Tracking

Φέρνουμε τα σωστά leads με το Marketing Package. Το Business Value Tracking συνδέει το CRM σας με Google Ads, Meta και LinkedIn. Κάθε lead παρακολουθείται σε όλα τα στάδια (ποιοτικό lead, πρόταση, πώληση), και η αξία της πώλησης επιστρέφει στις διαφημίσεις ως offline conversion.

Marketing Package · Demand Generation | χωριστό πακέτο

B1 Business Value Tracking | Level 2

KPIs Κόστος ανά qualified lead · Έσοδα ανά καμπάνια, κόστος ανά πώληση, κόστος απόκτησης πελάτη (CAC)

+37,5% **Minoan Lines**

ROAS σε ετήσια βάση, με καμπάνιες ανά ακτοπλοϊκή γραμμή και web analytics. Αποτέλεσμα όλου του έργου.

Πηγή: δεδομένα έργου Minoan Lines

Ποιο κανάλι έφερε την τελευταία σας πώληση; Το αποτυπώνουμε σε 45 λεπτά.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

[1] Πηγή: HubSpot, State of Marketing 2026 (1.505 marketers B2B & B2C, παγκοσμίως).

45 λεπτά δουλειάς, πριν σταλεί καν το πρώτο μήνυμα.

Τόσο χρόνο χρειάζεται περίπου ένας πωλητής για να προετοιμάσει μια πρώτη επαφή. Όχι για να πουλήσει. Για να προετοιμαστεί.[1]

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Website, LinkedIn, ΓΕΜΗ και ειδήσεις, χωριστά, για κάθε υποψήφιο.
- ✕ Το πρώτο μήνυμα ξεκινά από template, γιατί δεν υπάρχει χρόνος για κάτι άλλο.
- ✕ Η γνώση για τον πελάτη μένει στις σημειώσεις ενός πωλητή, και φεύγει μαζί του.

Σήμερα, ανά υποψήφιο · 45′

20′ Έρευνα	10′ Στοιχεία	10′ Μήνυμα	5′

20′ Έρευνα: εταιρεία, στέλεχος, πρόσφατα νέα, οικονομικά

10′ Πρώτο μήνυμα: σύνταξη και εξατομίκευση

10′ Στοιχεία επικοινωνίας: εύρεση και έλεγχος email

5′ CRM: καταχώριση

Πηγή: Whistle (Ιούλιος 2026)

Με το Client Profile Research

5–10′	

75 ώρες

τον μήνα για 100 υποψήφιους, μόνο για την προετοιμασία πρώτων επαφών[1] · 9,4 ημέρες εργασίας ενός πωλητή, κάθε μήνα[2]

ΜΠ **Μαρία Παπαδάκη**
Εμπορική Διευθύντρια · Παράδειγμα Α.Ε. · Θεσσαλονίκη

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ · **Fit 82 · Tier A**

Οικονομικά · ΓΕΜΗ, χρήση 2025
Κύκλος εργασιών **€12,4 εκατ.** (+9%) · Κέρδη προ φόρων **€1,1 εκατ.** · 85 εργαζόμενοι

Αφορμή · Σεπτέμβριος 2026
Νέο κέντρο διανομής στη Θεσσαλονίκη. Πηγή: ανακοίνωση της εταιρείας.

Fit 82 · Tier A. Μιλήστε μαζί της πρώτα.
Διανομή B2B, ανάπτυξη 9% και νέα μονάδα. Η επαφή αποφασίζει.

Από πού να ξεκινήσετε
Ρωτήστε πώς οργανώνεται η παραγγελιοληψία στα δύο κέντρα.

Δεν βρέθηκε: ποιο σύστημα παραγγελιών χρησιμοποιεί. Ό,τι δεν βρέθηκε δηλώνεται · 12 πηγές με σύνδεσμο. Ενδεικτικό παράδειγμα με επινοημένα στοιχεία. Δεν αφορά υπαρκτή εταιρεία ή πρόσωπο.

Τι αλλάζει με το Client Profile Research

Η έρευνα και η προετοιμασία για κάθε υποψήφιο πελάτη, στο CRM σε 5–10 λεπτά αντί για 45.[3] Εταιρεία, στέλεχος, οικονομικά από το ΓΕΜΗ και πρόσφατες εξελίξεις (signals), σε ένα προφίλ. Ο πωλητής διαβάζει, ελέγχει και αποφασίζει. Όλα μένουν στο CRM. Μόνο επαγγελματικές πληροφορίες, με βάση το έννομο συμφέρον.

D1 Client Profile Research | Level 2 · προϋποθέτει CRM

C1 CRM Setup & Pipeline Design | Level 1, αν δεν έχετε CRM

KPIs Χρόνος έρευνας που εξοικονομείται, ποσοστό ραντεβού

Δώστε μας έναν υποψήφιο. Πάρτε το προφίλ του στο email σας, με fit score και tier.

Το χτίσαμε πρώτα για τις δικές μας πωλήσεις. Κρίνετέ το εσείς.

Δοκιμάστε το σε δικό σας υποψήφιο

Δωρεάν demo, χωρίς δέσμευση.

[1] Whistle, 2026 (45′ ανά υποψήφιο · 100 × 45′ = 75 ώρες). [2] Υπολογισμός: 75 ώρες ÷ 8ωρη εργάσιμη ημέρα ≈ 9,4 ημέρες. Διαφορετική βάση από το μοντέλο της σελ. 3. [3] 5–10 λεπτά: ο χρόνος του συστήματος ανά προφίλ, σε CRM όπου έχει εγκατασταθεί (τυπικά HubSpot· σε άλλα CRM, ως επέκταση).

Το πρώτο μήνυμα αργεί, και όταν φτάνει, μοιάζει με όλα τα άλλα.

Όταν ο υποψήφιος σάς γράφει πρώτος, μετράει η ταχύτητα. Όταν τον επιλέγετε εσείς, μετράει η συνάφεια: σωστός παραλήπτης, σωστή αφορμή, σωστό μήνυμα.

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Μέχρι να απαντήσετε, ο υποψήφιος μπορεί να έχει ήδη μιλήσει με τον ανταγωνισμό.
- ✕ Τα τυποποιημένα emails σπάνια παίρνουν απάντηση· τα προσωπικά δεν τα προλαβαίνετε.

32% 96%

Σε 6.346 αιτήματα demo και φόρμες επικοινωνίας B2B εταιρειών σε 100 χώρες, μόνο το 32% έλαβε απάντηση με email και το 96% των εταιρειών δεν τηλεφώνησε ποτέ.[1]

Πόσο μετράει η εξατομίκευση από έρευνα: benchmarks αγοράς

Μηδενική ή βασική εξατομίκευση[2] — **7–9%**

Εξατομίκευση από έρευνα: αφορμή, ρόλος, πρόσφατα γεγονότα[2] — **17–18%**

Οι δύο μπάρες προέρχονται από άλλες μελέτες, με άλλο δείγμα από τον μέσο όρο (Woodpecker 2026, Belkins, Instantly 2026). Συγκρίνονται μόνο μεταξύ τους: με εξατομίκευση από έρευνα, το reply rate περίπου διπλασιάζεται.

Για σύγκριση, σε άλλη μελέτη: 3,4–3,7% μέσο reply rate στο cold email, σε πάνω από 920 εκατ. emails από 5 datasets του 2026.[3]

Συγκατάθεση πρώτα. Στην Ελλάδα το email προώθησης απαιτεί προηγούμενη ρητή συγκατάθεση, και προς εταιρείες.

Outreach Opener (επέκταση) ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Για lead με συγκατάθεση, ή ως μήνυμα LinkedIn που στέλνει άνθρωπος.

Θέμα **Παραγγελίες από δύο κέντρα διανομής;**

Αφορμή · Σεπτ. 2026 Νέο κέντρο διανομής στη Θεσσαλονίκη · πηγή: ανακοίνωση της εταιρείας

Κυρία Παπαδάκη,
είδα την ανακοίνωση για το νέο κέντρο διανομής της Παράδειγμα Α.Ε. στη Θεσσαλονίκη.

Με δύο κέντρα, η παραγγελιοληψία συνήθως χρειάζεται ενιαία εικόνα για απόθεμα και παραδόσεις.

Βοηθάμε εταιρείες διανομής να βλέπουν παραγγελίες και απόθεμα ανά κέντρο σε ένα σύστημα.

Είναι προτεραιότητα για εσάς φέτος η οργάνωση των παραγγελιών ανάμεσα στα δύο κέντρα;

[Όνομα πωλητή] · [Εταιρεία σας]

Ενδεικτικό παράδειγμα με επινοημένα στοιχεία. Δεν αφορά υπαρκτή εταιρεία ή πρόσωπο.

Τι αλλάζει με το εξατομικευμένο email και την άμεση απάντηση

Με την επέκταση Outreach Opener, κάθε προφίλ φέρνει έτοιμα πρώτο email και μήνυμα LinkedIn από την ισχυρότερη αφορμή, για έγκριση από άνθρωπο. Στα εισερχόμενα αιτήματα, το Speed-to-Lead Responder απαντά μέσα σε ένα λεπτό· ό,τι στέλνεται στο όνομά σας το εγκρίνει άνθρωπος, μέχρι να αποδειχθεί η ποιότητα.

- ✓ Ξεκινά από την αφορμή της εταιρείας, όχι από εσάς.
- ✓ Κλείνει με μία απλή ερώτηση, χωρίς συνδέσμους ούτε αίτημα για ραντεβού.
- ✓ Αυτόματος έλεγχος κανόνων και έγκριση από άνθρωπο πριν από κάθε αποστολή.

D2 Outreach Opener (επέκταση) | Level 3 · **C3** Speed-to-Lead Responder | Level 3

Πόσο αργεί και τι λέει σήμερα η πρώτη σας απάντηση; Το αποτυπώνουμε σε 45 λεπτά.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

[1] Πηγή: Clay, «We asked 6,346 companies for a demo», Σεπτέμβριος 2026. [2] Woodpecker 2026 (20+ εκατ. emails) · Belkins (16,5 εκατ. emails) · Instantly 2026. Benchmarks αγοράς, όχι εγγύηση αποτελέσματος. [3] Reachly, συγκέντρωση 5 datasets του 2026 (Woodpecker, Saleshandy, Instantly, Smartlead κ.ά.).

Δευτέρα πρωί, μια λίστα με leads. Ποιο καλείτε πρώτο;

Ο καθένας στην ομάδα διαλέγει με το δικό του κριτήριο: το πιο πρόσφατο, το πιο γνωστό όνομα, όποιο απάντησε τελευταίο. Τα καλύτερα leads κρυώνουν, επειδή κανείς δεν τα πρόσεξε εγκαίρως.

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Κάθε lead δουλεύεται με τον ίδιο τρόπο, και οι ώρες πάνε σε όσους δεν θα αγοράσουν ποτέ.
- ✕ Το marketing και οι πωλήσεις δεν ορίζουν με τα ίδια κριτήρια τι είναι «ποιοτικό» lead.
- ✕ Ένα lead υψηλής αξίας φτάνει ή δείχνει ξανά ενδιαφέρον, και κανείς δεν ειδοποιείται.

A	**80–100**	Ισχυρό ταίριασμα, και η επαφή αποφασίζει. **Άμεση προτεραιότητα και ειδοποίηση στην ομάδα.**
B	**60–79**	Καλό ταίριασμα, ή ισχυρό με επαφή χωρίς σαφή ρόλο στην απόφαση.
C	**40–59**	Αδύναμο ή ασαφές ταίριασμα.
D	**0–39**	Εκτός στόχου.

Η αιτιολόγηση γράφεται στο CRM, δίπλα στο score. Όταν τα στοιχεία δεν αρκούν, το score μένει κάτω από 70, άρα ποτέ Tier A. Η κλίμακα και τα κριτήρια ορίζονται μαζί σας στο setup. Η βαθμολόγηση leads με AI γίνεται με ενημέρωση των προσώπων που αξιολογούνται.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Νέο lead · Tier A

Μόλις συμπλήρωσε τη φόρμα επικοινωνίας. Μιλήστε μαζί του πρώτα.

Το προφίλ του είναι ήδη στο CRM.

Inbound Lead Trigger (επέκταση) · Ενδεικτικό παράδειγμα με επινοημένα στοιχεία.

62%

των sales leaders: πωλήσεις και marketing ορίζουν διαφορετικά το qualified lead.[1]

Τι αλλάζει με το lead scoring και τις ειδοποιήσεις

Κάθε υποψήφιος συγκρίνεται με τον ιδανικό σας πελάτη και παίρνει score από 0 έως 100: τα κριτήρια ορίζονται μία φορά, για όλους. Στο Level 2, fit score και tier έρχονται με κάθε Client Profile (σελ. 5). Το AI Lead Scoring προσθέτει την πρόθεση αγοράς και ενημερώνει το score σε κάθε νέα κίνηση του lead. Με τα Hot Lead Alerts, ο υπεύθυνος ειδοποιείται σε Slack, Teams, WhatsApp ή κινητό, με σύνοψη και το καλύτερο επόμενο βήμα.

D1 Client Profile Research (fit score, tier) | Level 2 · **C4** AI Lead Scoring | Level 3 · **C5** Hot Lead Alerts | Level 3

KPIs Μετατροπή ανά εύρος score, win rate · Χρόνος από το signal στην επικοινωνία, win rate στα θερμά leads

70%

EKA Hellas

sales-qualified leads (14 από 20) σε 16 ημέρες, €98 ανά sales-qualified lead, ειδοποίηση των πωλήσεων μέσα σε 15 λεπτά. Αποτέλεσμα όλου του έργου· πρώιμο, σε μικρό δείγμα.

Πηγή: LinkedIn Campaign Manager & CRM · 24/8–8/9/2026

Γράψτε τι κάνει ένα lead ποιοτικό για εσάς. Δείτε σε ποιο tier μπαίνει ο υποψήφιός σας.

Δοκιμάστε το σε δικό σας υποψήφιο

Δωρεάν demo, χωρίς δέσμευση.

[1] Πηγή: Gartner, 2023 (έρευνα σε 200+ sales leaders, Νοέ.–Δεκ. 2022).

Οι ευκαιρίες δεν χάνονται με ένα «όχι». Χάνονται χωρίς follow-up.

Μετά την κλήση ή την πρόταση, το επόμενο βήμα εξαρτάται από τη μνήμη κάποιου. Τα leads που δεν είναι ακόμη έτοιμα κρυώνουν, και όταν έρθει η ώρα να αποφασίσουν, έχουν ήδη φτιάξει τη λίστα τους.

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Τα leads είναι σκόρπια: σε emails, σε Excel, στο WhatsApp και στο μυαλό του καθενός.
- ✕ Κανείς δεν ξέρει ποιος κάνει το επόμενο βήμα, και οι εργασίες χάνονται στην πορεία.
- ✕ Όσοι δεν είναι ακόμη έτοιμοι να αγοράσουν δεν ακούν τίποτα από εσάς, και κρυώνουν.

Ανάθεση
C2 · Lead Capture & Smart Routing

Follow-up
C8 · Follow-Up Autopilot

Εργασίες & SLA
C9 · Sales Task & SLA Automation

Nurture
A5 · Lead Magnet & Nurture System

Κοινή εικόνα
C1 · CRM Setup & Pipeline Design · C10 · CRM Data Hygiene & Enrichment

95% Στο 95% των περιπτώσεων, ο νικητής ήταν ήδη στην αρχική λίστα του αγοραστή.[1]

Γι’ αυτό το nurture και το περιεχόμενο για τις πωλήσεις πρέπει να δουλεύουν πριν από την πρώτη κλήση.

Χωρίς CRM σήμερα;

Κάθε score, ειδοποίηση ή αναφορά προϋποθέτει καθαρά δεδομένα στο CRM. Αν δεν έχετε CRM, με το CRM Setup & Pipeline Design στήνουμε το κατάλληλο· αν η ομάδα δεν το εμπιστεύεται, με το CRM Data Hygiene & Enrichment το καθαρίζουμε.

Τι αλλάζει με το CRM και τους αυτοματισμούς πωλήσεων

Μία κοινή εικόνα: η διοίκηση βλέπει κάθε ευκαιρία, και τίποτα δεν μένει μόνο στη μνήμη κάποιου. Κανένα lead δεν χάνεται, και καθένα έχει υπεύθυνο μέσα σε δευτερόλεπτα. Κάθε ευκαιρία παίρνει follow-up στην ώρα της, χωρίς χειροκίνητη δουλειά. Το πρώιμο ενδιαφέρον γίνεται αυτόματα pipeline έτοιμο για τις πωλήσεις.

Level 1 και τα έξι εργαλεία της ροής · **KPIs** Χρήση του CRM από την ομάδα, ευκαιρίες με επόμενο βήμα · Εκπρόθεσμες εργασίες, τήρηση SLA, διάρκεια κύκλου

AKTO Art & Design College
Μηδενική απώλεια leads και real-time εικόνα του pipeline. Αποτέλεσμα όλου του έργου.
Πηγή: δεδομένα έργου AKTO

+28% close rate, με ταχύτερα follow-ups

3.500 ώρες εξοικονόμησης τον χρόνο

–30% κόστος ανά lead

Πού σταματά σήμερα η ροή σας μετά την πρόταση; Το αποτυπώνουμε σε 45 λεπτά.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

[1] Πηγή: 6sense, B2B Buyer Experience Report 2025, ~4.000 αγοραστές B2B, κυρίως Β. Αμερική και Ευρώπη.

Μαθαίνετε τι απέδωσε όταν ο μήνας έχει ήδη κλείσει.

Εξαγωγές από CRM, διαφημίσεις και ERP, και στη συνάντηση της Δευτέρας ο καθένας έχει άλλο νούμερο. Δεν ξέρετε ποιοι πωλητές και ποια κανάλια φέρνουν έσοδα. Και κάθε dashboard δείχνει μόνο ό,τι έχει καταγραφεί στο CRM.

Πού χάνεται σήμερα

- ✕ Το report θέλει ώρες, και η εικόνα που δείχνει είναι ήδη παλιά.
- ✕ Το close rate ανά πωλητή βγαίνει με το χέρι, όταν βγαίνει.
- ✕ Δεν φαίνεται σε ποιο στάδιο κολλάνε οι ευκαιρίες, μέχρι να χαθούν.

Director's BI Dashboard · Πωλήσεις · τελευταίο τρίμηνο — ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Close rate ανά πωλητή

Πωλητής Α	31%
Πωλητής Β	18%
Πωλητής Γ	9%

Κόστος ανά πώληση σε κάθε κανάλι

LinkedIn Ads	€1.240
Google Ads	€860
Meta Ads	€2.100

Ευκαιρίες που κολλάνε σε κάθε στάδιο

Πρόταση	14
Διαπραγμάτευση	5
Πρώτο ραντεβού	3

Ενδεικτικό παράδειγμα με επινοημένα στοιχεία. Δεν αφορά υπαρκτή εταιρεία ή πρόσωπο.

2,3 φορές

Οι ομάδες που μοιράζονται τα ίδια insights για τον αγοραστή έχουν 2,3 φορές περισσότερες πιθανότητες να πετύχουν υψηλότερο sales conversion rate.[1]

Τι αλλάζει με το Director's BI Dashboard

Ένα live dashboard με δεδομένα από CRM, διαφημίσεις και πωλήσεις: leads, close rate και έσοδα ανά προϊόν, κανάλι και πωλητή· διαφημιστική δαπάνη και κόστος ανά πώληση για κάθε προϊόν· αξία του pipeline και στάδια όπου κολλάνε οι ευκαιρίες. Αποφάσεις με βάση τα στοιχεία, όχι τις εντυπώσεις. Με το AI Weekly Business Briefing (πρόσθετο), τα συμπεράσματα έρχονται σε εσάς, χωρίς να ανοίξετε dashboard.

F1 Director's BI Dashboard | Level 2 · **B1** Business Value Tracking | Level 2 · **F5** ERP–CRM Full-Picture Connection | Level 2

KPIs Close rate ανά πωλητή και προϊόν, κόστος ανά πώληση · ROI ανά κανάλι

+148% **Minoan Lines**
έσοδα σε ετήσια βάση. Αποτέλεσμα όλου του έργου, με web analytics και δυναμικά reports.
Πηγή: δεδομένα έργου Minoan Lines

Ελέγξτε τη διαδρομή σας: 10 ερωτήσεις

[1] Πηγή: Gartner, B2B Commercial Strategy Survey, 2024 (412 ανώτερα στελέχη marketing και πωλήσεων, Β. Αμερική και Δ. Ευρώπη, Νοέ.–Δεκ. 2023).

10 ερωτήσεις. Πού χάνει ώρες η δική σας διαδρομή;

Απαντήστε με βάση το πώς δουλεύετε σήμερα, όχι το πώς θα θέλατε. Σε κάθε ερώτηση σημειώστε «Ναι», «Εν μέρει» ή «Όχι». Κάθε «Όχι» δείχνει μια στάση και τη σελίδα της.

#	Ερώτηση	Ναι	Εν μέρει	Όχι	Η λύση
1	Ξέρετε ποιο κανάλι φέρνει πωλήσεις, και όχι μόνο leads;	☐	☐	☐	1 σελ. 4 · B1 · Level 2
2	Προετοιμάζει ο πωλητής μια πρώτη επαφή σε λιγότερο από 10 λεπτά;	☐	☐	☐	2 σελ. 5 · D1 · Level 2
3	Ξεκινά το πρώτο σας μήνυμα από μια πραγματική αφορμή του υποψήφιου;	☐	☐	☐	3 σελ. 6 · D2 · Level 3
4	Παίρνει κάθε εισερχόμενο αίτημα πρώτη απάντηση μέσα σε λίγα λεπτά;	☐	☐	☐	3 σελ. 6 · C3 · Level 3
5	Ξέρει κάθε πωλητής ποιο lead να καλέσει πρώτο;	☐	☐	☐	4 σελ. 7 · C4 · Level 3
6	Ειδοποιείται ο υπεύθυνος μόλις φτάσει ένα lead υψηλής αξίας;	☐	☐	☐	4 σελ. 7 · C5 · Level 3
7	Βρίσκεται κάθε lead σε ένα CRM που χρησιμοποιεί όλη η ομάδα;	☐	☐	☐	5 σελ. 8 · C1 · Level 1
8	Παίρνει κάθε ευκαιρία follow-up στην ώρα της, χωρίς να χρειάζεται να το θυμάται κάποιος;	☐	☐	☐	5 σελ. 8 · C8 · Level 1
9	Μπαίνουν σε nurture τα leads που δεν είναι ακόμη έτοιμα να αγοράσουν;	☐	☐	☐	5 σελ. 8 · A5 · Level 1
10	Βλέπει η διοίκηση close rate ανά πωλητή και προϊόν, χωρίς χειροκίνητα reports;	☐	☐	☐	6 σελ. 9 · F1 · Level 2

«Ναι» 2 · «Εν μέρει» 1 · «Όχι» 0

Το σκορ σας: ____ / 20

0–7

Ξεκινήστε από την υποδομή

Η διαρροή ξεκινά πριν από κάθε εργαλείο: leads σε πολλά σημεία, follow-up από μνήμης. Πρώτα η βάση, CRM και αυτοματισμοί.

Level 1 · σελ. 8 και 11

8–13

Έχετε βάση, λείπει η πληροφόρηση

Τα δεδομένα υπάρχουν, αλλά δεν σας λένε ποιο lead, ποιο κανάλι, ποιος πωλητής. Λείπουν η έρευνα υποψηφίων και τα dashboards.

Level 2 · σελ. 5 και 9

Δοκιμάστε το Client Profile Research σε δικό σας υποψήφιο

14–20

Έτοιμοι για AI και αυτοματισμούς

Η βάση και η εικόνα υπάρχουν. Επόμενο βήμα: lead scoring, ειδοποιήσεις και πρώτη απάντηση μέσα σε ένα λεπτό.

Level 3 · σελ. 6 και 7

«Οι Inbound Hunters, με την ενσωμάτωση του CRM, τα εκπαιδευτικά σεμινάρια, την εβδομαδιαία συμβουλευτική, αλλά και μέσω των αυτοματισμών που παρέχουν, οδήγησαν στον ψηφιακό μετασχηματισμό των καθημερινών διαδικασιών σε ότι αφορά τη διαχείριση των πελατών μας.»

Dr. Stella Kyrimi, Chief Executive Officer, AKTO

Φέρτε το σκορ σας στο Sales System Review.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

Τρία επίπεδα συνεργασίας: ποιες διαρροές κλείνει το καθένα

Κάθε επίπεδο καλύπτει μία ανάγκη (υποδομή, αποφάσεις, καινοτομία) και χτίζει πάνω στο προηγούμενο. Ξεκινάτε από το επίπεδο που καλύπτει ό,τι σας λείπει. Μπορείτε να ξεκινήσετε από ένα προϊόν και να προσθέσετε άλλα αργότερα. Η μεγαλύτερη αξία έρχεται όταν συνδεθούν μεταξύ τους.

Level 1 · Infrastructure & Sales Empowerment

Υποδομή και εργαλεία πωλήσεων

CRM, αυτοματισμοί sales & marketing και εκπαιδευτικό περιεχόμενο που βοηθούν την ομάδα πωλήσεων να παρακολουθεί και να κλείνει κάθε ευκαιρία.

C1	CRM Setup & Pipeline Design
C2	Lead Capture & Smart Routing
C8	Follow-Up Autopilot
C9	Sales Task & SLA Automation
C10	CRM Data Hygiene & Enrichment
A5	Lead Magnet & Nurture System

5

Follow-up & κλείσιμο, και η βάση για όλες τις άλλες

KPIs Χρόνος απόκρισης, close rate

AKTO: +28% close rate, με ταχύτερα follow-ups[1]

Level 2 · Decision Empowerment

Αποφάσεις με στοιχεία

Dashboards που δείχνουν ποιες ενέργειες φέρνουν ποιοτικές ευκαιρίες και πωλήσεις, και πού κολλάει η διαδικασία (bottlenecks).

Πάνω στο Level 1:

D1	**Client Profile Research, με fit score και tier**
F1	Director’s BI Dashboard
B1	Business Value Tracking
F5	ERP–CRM Full-Picture Connection
A3	Signal-Based Outbound Engine

1 2 4 6

Προσέλκυση, Έρευνα, Προτεραιότητα (fit score, tier), Μέτρηση

KPIs ROI ανά κανάλι

Minoan Lines: δυναμικά reports, +148% έσοδα σε ετήσια βάση[2]

Level 3 · We Drive Innovation

Καινοτομία με AI και αυτοματισμούς

Lead scoring, ειδοποιήσεις και AI εργαλεία για καλύτερη πληροφόρηση και προτεραιοποίηση στη διαχείριση των leads, με στόχο την εξοικονόμηση χρόνου.

Πάνω στο Level 2:

C4	**AI Lead Scoring**
C5	**Hot Lead Alerts**
C3	Speed-to-Lead Responder
D2	**Outreach Opener (πρώτο email)**
H1	Revenue Leak & AI Automation Audit
H3	AI Adoption Training

3 4

Πρώτη επαφή, Προτεραιότητα (scoring, ειδοποιήσεις)

KPIs Ώρες που εξοικονομούνται

EKA Hellas: ειδοποίηση των πωλήσεων μέσα σε 15 λεπτά, 70% sales-qualified leads (14 από 20)[3]

Δεν σας δεσμεύουμε σε πλατφόρμα: HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics, Zoho CRM, Pipedrive ή ActiveCampaign. Αν δεν έχετε CRM, στήνουμε πρώτα το κατάλληλο. Η προσέλκυση leads (Marketing Package) είναι χωριστό πακέτο.

Δεν χρειάζεται να έχετε διαλέξει προϊόντα. Ξεκινάμε από τη σημερινή σας ροή.

Το scope και η τελική τιμή οριστικοποιούνται μετά το Sales System Review, με βάση ό,τι υπάρχει ήδη.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

[1] Πηγή: δεδομένα έργου ΑΚΤΟ · αποτέλεσμα όλου του έργου. [2] Πηγή: δεδομένα έργου Minoan Lines · αποτέλεσμα όλου του έργου. [3] Πηγή: LinkedIn Campaign Manager & CRM · 24/8–8/9/2026 · πρώιμο αποτέλεσμα, μικρό δείγμα · αποτέλεσμα όλου του έργου.

Από το kickoff στην κλιμάκωση, σε τέσσερις φάσεις

Κάθε φάση κλείνει με συγκεκριμένα παραδοτέα και KPIs, πριν ξεκινήσει η επόμενη. Σε όλες τις φάσεις ισχύουν τέσσερις αρχές.

Εβδ. 1	Εβδ. 2–4	Εβδ. 5–24	Από τον 6ο μήνα

Εβδομάδα 1	**THINK** Στρατηγική Αποτύπωση της σημερινής ροής, ICP και personas, KPIs και benchmarks, ορισμοί MQL και SQL.	Παραδοτέο **Growth plan και KPI scorecard**
Εβδομάδες 2–4	**BUILD** Υποδομή CRM και pipelines, integrations, αυτοματισμοί, tracking, landing pages και lead magnets.	Παραδοτέο **Σύστημα σε λειτουργία, ελεγμένο end-to-end**
Εβδομάδες 5–24	**GROW** Ενεργοποίηση Καμπάνιες, nurture, lead scoring και alerting, εκπαίδευση της ομάδας, συνεχής βελτιστοποίηση.	Παραδοτέο **Μηνιαίο performance report**
Από τον 6ο μήνα	**SCALE** Κλιμάκωση BI dashboards, AI αυτοματισμοί, σύνδεση με ERP, νέα κανάλια και αγορές.	Παραδοτέο **Τριμηνιαίο business review και roadmap**

Εγκρίνει άνθρωπος της ομάδας σας

Τίποτα δεν φεύγει με το όνομά σας χωρίς έγκριση. Όπου απαντά AI, το δηλώνει από την πρώτη επαφή.

Μετράμε πριν υποσχεθούμε

Καταγράφουμε τα σημερινά σας KPIs πριν ξεκινήσουμε. Δεν υποσχόμαστε έσοδα σε 90 ημέρες.

Κανένα επινοημένο τεκμήριο

Δείχνουμε μόνο δημοσιευμένα αποτελέσματα, με την πηγή τους. Οι εκτιμήσεις λέγονται εκτιμήσεις.

Τα δεδομένα σας μένουν δικά σας

Υπογράφουμε σύμβαση επεξεργασίας δεδομένων (DPA) πριν δούμε το CRM σας και δουλεύουμε με την ελάχιστη αναγκαία πρόσβαση.

3,7 φορές Οι πωλητές που συνεργάζονται αποτελεσματικά με εργαλεία AI έχουν 3,7 φορές περισσότερες πιθανότητες να πετύχουν τον στόχο τους.[1]

[1] Πηγή: Gartner, 2024 (έρευνα σε 1.026 B2B πωλητές, Ιαν.–Μαρ. 2024).

Μετράμε έσοδα και ώρες, όχι μόνο κλικ.

10+	€10M+	€100M+	100K+
χρόνια εμπειρίας	διαφημιστικό budget υπό διαχείριση	έσοδα για τους πελάτες μας	ώρες εξοικονόμησης σε διαδικασίες

AKTO Art & Design College
Education

+28% close rate και 3.500 ώρες λιγότερη χειροκίνητη δουλειά τον χρόνο

3 4 5 Πρώτη επαφή · Προτεραιότητα · Follow-up & κλείσιμο

Πηγή: δεδομένα έργου AKTO

+28%	3.500	−30%
close rate, με ταχύτερα follow-ups	ώρες εξοικονόμησης τον χρόνο	κόστος ανά lead

EKA Hellas
B2B Workplace Solutions

7 στα 10 leads έγιναν sales-qualified μέσα σε 16 ημέρες

1 4 Προσέλκυση · Προτεραιότητα

Πηγή: LinkedIn Campaign Manager & CRM · 24/8–8/9/2026

70%	€98
sales-qualified leads (14 από 20)	ανά sales-qualified lead

Intelli Solutions · idbox™
Technology · KYC

240 leads & conversions σε 7 εβδομάδες, με €19,06 ανά lead στο LinkedIn

1 Προσέλκυση

Πηγή: LinkedIn Campaign Manager & Google Ads · 29/5–15/7/2026

240	€19,06
leads & conversions σε 7 εβδομάδες	κόστος ανά lead στο LinkedIn

Minoan Lines
Shipping & Travel

+148% έσοδα σε ετήσια βάση και ρεκόρ πωλήσεων όλων των εποχών

1 6 Προσέλκυση · Μέτρηση

Πηγή: δεδομένα έργου Minoan Lines

+148%	+37,5%
έσοδα σε ετήσια βάση	ROAS σε ετήσια βάση

Μας εμπιστεύτηκαν · Επιλεγμένες συνεργασίες σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Τα αποτελέσματα των case studies αφορούν συγκεκριμένα έργα, στο δικό τους πλαίσιο. **Δείτε τα case studies**

Το επόμενο βήμα: 45 λεπτά με τα δικά σας δεδομένα

Φέρτε τις στιγμές που αναγνωρίσατε σε αυτόν τον οδηγό: το αίτημα που περίμενε, την έρευνα πριν από κάθε email, το report που στήνεται με το χέρι. Από εκεί ξεκινάμε.

Sales System Review

45 λεπτά, online

Αποτυπώνουμε τη σημερινή ροή, από το πρώτο lead μέχρι την πώληση, και συμφωνούμε στα KPIs.

Πρόταση

Εντός 5 εργάσιμων

Scope, χρονοδιάγραμμα, KPIs και κόστος, με σειρά προτεραιότητας.

Kickoff

Αν προχωρήσετε · Εβδομάδα 1

Ξεκινάμε με τη φάση THINK: ICP, KPIs και growth plan.

Τι παίρνετε από τα 45 λεπτά

Η σημερινή σας ροή αποτυπωμένη, από το πρώτο lead μέχρι την πώληση

Τα KPIs που θα μετράμε, συμφωνημένα μαζί σας

Πρόταση με σειρά προτεραιότητας, εντός 5 εργάσιμων

- ✓ Δωρεάν, χωρίς δέσμευση
- ✓ Δεν χρειάζεται να έχετε διαλέξει προϊόντα
- ✓ Τα δεδομένα σας μένουν δικά σας

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

meetings.hubspot.com/growth-inboundhunters

Σκανάρετε για να κλείσετε ραντεβού

Γνωρίστε τους ιδρυτές

Δύο ιδρυτές με 12 χρόνια εμπειρίας ο καθένας: στρατηγική ανάπτυξης, CRM και AI από τη μία πλευρά, digital performance και business development από την άλλη.



Grigoris Filios

Co-Founder & Head of eBusiness Growth

12 χρόνια εμπειρίας

ΣΤΟ ΕΡΓΟ ΣΑΣ

Στρατηγική ανάπτυξης, CRM και AI



Marios Kalogeropoulos

Co-Founder & Business Development

12 χρόνια εμπειρίας

ΣΤΟ ΕΡΓΟ ΣΑΣ

Digital performance και business development

«Με τον Γρηγόρη και τον Μάριο είχαμε μια επιτυχημένη συνεργασία. Η άριστη επικοινωνία και ο επαγγελματισμός τους οδήγησε συνολικά σε εξαιρετικά και μετρήσιμα αποτελέσματα.»

Giannis Androulakis
Web Sales Director, Minoan Lines Shipping S.A.

Κλείστε το δωρεάν Sales System Review

45 λεπτά, online · Δωρεάν, χωρίς δέσμευση

Υ.Γ. Αν δεν είναι ακόμη η στιγμή για ραντεβού, δοκιμάστε το Client Profile Research σε έναν δικό σας υποψήφιο. Το προφίλ έρχεται στο email σας. Αν θέλετε, το βλέπουμε μετά μαζί.

Δοκιμάστε το σε δικό σας υποψήφιο
b2b.inboundhunters.com/client-profile

Inbound Hunters
25ης Μαρτίου 32, Νέο Ψυχικό, Αθήνα

Τηλέφωνο
+30 210 260 2631

Email
info@inboundhunters.com

Web
inboundhunters.com
b2b.inboundhunters.com

© 2026 Inbound Hunters