

CHECKLISTA – punkty kontrolne strategii sprzedaży

Sprawdź, czy Twoja strategia sprzedaży odpowiada na kluczowe pytania.

<p>PRODUKT/USŁUGA:</p> <ul style="list-style-type: none">• Czy wiem, co chcę sprzedawać?• Czy mój produkt/usługa są gotowe do sprzedaży i późniejszej obsługi/serwisu?• Czy wiem jakie problemy klientów rozwiązuje mój produkt/usługa?• Czy wiem jaką propozycję wartości niesie ze sobą mój produkt/usługa?	
<p>KLIENT:</p> <ul style="list-style-type: none">• Kto jest, ale też kto nie jest moim klientem końcowym?• Jak wygląda mój klient idealny (ICP)?• Czy mam opisany proces segmentacji obecnych i przyszłych klientów?• Jak kwalifikuję/dyskwalifikuję potencjalnych klientów?• Czy mam opisane персоны zakupowe i propozycję wartości dla każdej z person?	
<p>MODEL DYSTRYBUCJI:</p> <ul style="list-style-type: none">• Czy chcę sprzedawać bezpośrednio, czy przez dealerów/resselerów?• Na jakich rynkach chcę być obecny z moimi produktami/usługami?• Jak mój produkt/usługa plasuje się na tle konkurencji?• Czy mam zdefiniowany proces pozyskania klienta, z opisanymi etapami i wyłonionymi kluczowymi czynnościami?• Czy mam opisany proces Account Managementu?• Czy mam zdefiniowane lejki sprzedażowe oraz sposoby i narzędzia pomiaru konwersji?	

<p>LUDZIE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czy wiem kogo potrzebuję do zrealizowania strategii? • Czy mam opisany proces rekrutacji i wdrożenia tych ludzi? • Czy mam opisany proces zarządzania tymi ludźmi (proces egzekucji wdrożenia strategii)? • Czy mam opisane KPI ilościowe i jakościowe dla poszczególnych stanowisk? • Czy wiem jak będę zarządzał rozwojem ludzi niezbędnych do realizacji strategii? • Czy mam zdefiniowane zasady współpracy działu sprzedaży z innymi działami organizacji? 	
<p>PROCESY I NARZĘDZIA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czy mam zdefiniowany katalog procesów, których potrzebuję? • W jaki sposób będę zarządzać przeglądem i aktualizacją tych procesów? • Czy mam zdefiniowany katalog narzędzi, których potrzebuję? • Czy zaplanowana struktura organizacyjna jest adekwatna do wykorzystania tych narzędzi? • W jaki sposób będę mierzyć i oceniać efektywność wykorzystania poszczególnych procesów i narzędzi? • W jaki sposób będę oceniać stan wdrożenia strategii? 	