

Értékesítés ellenőrző lista.
Jelöld magadnak, hogy a 14-ből mennyit teljesítesz!



Hol tartunk?		Mit csináljunk?	
☐	Feltérképezés	Felelős	Érdeklődés pillanatában konkrét személy kijelölése, aki felel az érdeklődő kezeléséért.
☐	Feltérképezés	Minősítés	Értékesítés megkezdése előtt minősítés: • VIP: nagyon el akarok neki adni • Célcsoport: el akarok neki adni • Nem célcsoport: nem akarok neki eladni
☐	Feltérképezés	Válaszidő	5 percen / 1 órán / 1 napon belül lépünk kapcsolatba vele.
☐	Értékesítés	Kommunikáció	Értékesítés folyamán 3-8-szor kommunikáltunk vele? (Email, telefon, személyes, egyéb módon)
☐	Értékesítés	Információgyűjtés	Értékesítés folyamán a fő információk begyűjtése, ami fontos: Hol talált ránk? Várható árbevétel, Várható lezárás dátuma, Döntési szempont.
☐	Értékesítés	Kifogáskezelés	A leggyakoribb 7-8 kifogásra a válasz sablonokba leírva és kollégáknak kiosztva, amikor fellép a kifogás azonnal alkalmazzuk.
☐	Értékesítés	Ajánlati sablon	Kész ajánlati sablon amit csak ki kell tölteni a begyűjtött információk alapján és azonnal küldhető amikor eljutunk az ajánlatadásig.
☐	Értékesítés	Utánkövetés	Ajánlatadás után 1 órával/nappal , hívjuk fel megkapta-e, elolvasta-e, megértette-e, az van-e az ajánlatunkban amit várt, és mikor lesz a következő hívás/lépés konkrét időpontja (nap, óra, perc pontosan megbeszélve).
☐	Értékesítés	Ajánlaskérés	Személyes ajánlást kérünk a sikeres üzletkötéskor , ezért előnyt/kedvezményt (ezt előre kitalálni) biztosítunk az ajánlónak és az ajánlottnak is.
☐	Vevőkezelés	Elégedettség	Vevővé válás után 3 nap múlva hívni: rendben volt az értékesítés, számlázás, szállítás, elindult a közös munka?
☐	Vevőkezelés	Ajánlaskérés	Vevővé válás után 3 hét múlva hívni: elégedett-e a termékünkkel/szolgáltatásunkkal, ha igen, akkor ajánlás kérésre rákérdezni, mert szeretnénk előnyt/kedvezményt adni. Ha nem akkor a problémát kezelni.
☐	Vevőkezelés	Referenciakérés	Vevővé válás után 6/12 hónap múlva hívni: elégedett-e a termékünkkel/szolgáltatásunkkal, ha igen, akkor referencia kérés és upsell. Ha nem akkor a problémát kezelni.
☐	Adatbázis	Elvesztés oka	Elvesztéskor azonnal kérdezzük meg miért nem mi.
☐	Adatbázis	Újra megkeresés	Elvesztés után 3/6/12 hónap múlva újra megkeresni.

A fenti folyamat be van építve a MiniCRM-be, sőt automatizálható is. Hozd ki a maximumot az értékesítésedből, igényelj ingyenes MiniCRM tesztrendszer: www.minicrm.hu.