

Listă de verificare vânzări.

Din cele 14 puncte, marchează-le pe acelea care se îndeplinesc în cazul vostru!



Unde suntem?		Ce facem?	
☐	Prospectare	Responsabil	În momentul unei noi solicitări , desemnați o persoană responsabilă pentru gestionarea persoanei interesate.
☐	Prospectare	Calificare	Calificare înainte de începerea procesului de vânzare: • VIP: vreau neapărat să achiziționeze. • Grup țintă: vreau să achiziționeze • În afara grupului țintă: nu vreau să achiziționeze
☐	Prospectare	Timp de răspuns	Luăm legătura în 5 minute / într-o oră/ în decursul unei zile.
☐	Vânzare	Comunicare	Pe parcursul procesului de vânzare am comunicat de 3-8 ori cu prospectul? (Email, telefon, față în față, prin alte canale)
☐	Vânzare	Adunarea informațiilor	Pe parcursul procesului de vânzare colectarea informațiilor principale și importante: Unde ne-a găsit? Venituri așteptate, Data așteptată de închidere a vânzării, Factori de decizie.
☐	Vânzare	Gestionarea obiecțiilor	În cazul celor mai frecvente 7-8 obiecții șabloane de răspunsuri pregătite și împărtășite cu colegii, ca să le aplice imediat dacă apare vreo obiecție.
☐	Vânzare	Șablon de ofertare	Șablon de ofertare pregătit, care trebuie completat doar pe baza informațiilor obținute și poate fi trimis imediat când ajunge în etapa de ofertare.
☐	Vânzare	Follow-up	La o oră/zi după trimiterea ofertei , sunăm să vedem dacă a primit oferta, dacă a citit emailul și a înțeles oferta, a primit ce s-a așteptat în oferta trimisă și pe când programăm o nouă discuție/ următorul pas. (stabilit exact zi, oră, minute).
☐	Vânzare	Cerere de recomandare	La o vânzare cu succes cerem recomandări, iar în schimb oferim un avantaj/reducere (stabilit în prealabil) celui care recomandă, dar și persoanei care primește recomandarea.
☐	Gestionare client	Nivelul de satisfacție	Sunați la 3 zile după ce devine cineva client: a fost în regulă vânzarea, facturarea, livrarea? A început colaborarea?
☐	Gestionare client	Cerere de recomandare	Sunați la 3 săptămâni după ce devine cineva client: este mulțumit de produsele/serviciile noastre? Dacă da, atunci îl întrebăm de recomandare, întrucât vrem să oferim un avantaj/reducere. Dacă nu, atunci gestionăm problema.
☐	Gestionare client	Cerere de referință	Sunați la 6/12 luni după ce devine cineva client: este mulțumit de produsele/serviciile voastre? Dacă da, atunci cerem recomandare și facem upsell. Dacă nu, atunci gestionăm problema.
☐	Bază de date	Motivul pierderii	În cazul în care pierdem o vânzare întrebăm imediat de ce nu ne-a ales pe noi.
☐	Bază de date	Recontactare	Recontactare la 3/6/12 luni după ce l-am pierdut pentru reactivare.