

Skuteczna Strategia Sprzedaży

Patryk Łopot

Klienci

- Do kogo chcesz dotrzeć w ciągu najbliższych 3 miesięcy?
- Co im zaoferujesz?
- Z kim będziesz o nich konkurował?
- Gdzie Ci klienci już kupują?
- Za pomocą jakich kanałów chcesz do nich dotrzeć?
- Jakie produkty/usługi będziesz głównie oferował?
- Jakie produkty/usługi będziesz oferował dodatkowo?

Twój zespół

- Czy chcesz rozwinąć swój zespół?
- Jakich ludzi potrzebujesz w ciągu 3 miesięcy?
- Jakie powinni mieć kompetencje i czym będą się zajmować?
- Jaki masz budżet na ich zatrudnienie/pracę?

Produkty/Usługi

- Co oferujesz teraz? Wypisz 3 główne produktu lub usługi

Nazwa produktu/usługi			
Korzyści dla klienta (wypisz 3)			
Zdefiniuj problem, który rozwiązuje Twój produkt			
Cena produktu/usługi (lub średnia wartość ostatnich zamówień)			

- W jaki sposób nie promowałeś się dotychczas, a powinieneś?
- Jak zamierzasz dotrzeć do klientów ze swoją ofertą?
- Skąd klienci mogą dowiedzieć się o Twojej firmie na tyle dużo, by zechcieli podjąć współpracę?
- Co powiesz potencjalnym klientom, żeby zostawili u Ciebie pieniądze? (Elevator Pitch)

Cel Finansowy

- Jak wyglądają Twoje przychody/zyski w porównaniu do poprzedniego roku?

Poprzedni Kwartał	Bieżący kwartał (do teraz)	PROGNOZA / CEL (określimy go w następnym kroku)
Przychód	Przychód	Przychód
Zyski	Zyski	Zyski

- Jakie działania przyniosły do Twojej firmy najwięcej pieniędzy?
- Jaki wynik chcesz osiągnąć w nadchodzącym kwartale?
- Jaki jest plan minimum, optimum a jaki plan idealny? Wprowadź cel metodą SMART (np. Do 31 grudnia moja firma osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 140.000 zł)

Minimum - 80% celu	
Optimum - 100% celu	
Plan Idealny - 150% celu	