

ЧЕК-ЛИСТ

Что должно работать, чтобы начать продавать новый продукт в B2B

У вас прописан портрет идеального клиента

Определены клиентские сегменты

Вы знаете долю своих клиентов. Пример: на территории 1000 клиентов, мы работаем с 450 из них

У вас есть план продаж на 6-12 месяцев

У вас есть план продаж по каждому крупному клиенту

У вас разработаны KPI для отдела продаж: звонки, встречи, высланные КП, проведенные вебинары, прирост клиентской базы, конверсия, визиты и т.д.

Мотивация менеджеров привязана к KPI

У вас есть дашборды для анализа эффективности менеджеров и выполнения KPI

У вас настроена система аналитики по клиентам

Вы ведете учет маркетинговых расходов на каждого привлеченного клиента

Вы ведете аналитику воронки продаж: что на входе, что на выходе и какая конверсия по компании, региону, отдельно взятому менеджеру

