

 **Что должно работать, чтобы увеличить продажи нового продукта старым клиентам 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 есть стандарт работы по возврату «потерянных» клиентов

У вас есть план по допродажам действующим клиентам

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 стандарты предложений для клиента с частотой касаний

