



ГОТОВ ЛИ Е ТВОЯТ БИЗНЕС ЗА ПРЕДВИДИМИ ПРОДАЖБИ?

Чеклист

ИМАМ ЯСНО ДЕФИНИРАН ИДЕАЛЕН КЛИЕНТ

Знам точно на кого продавам, какви проблеми решавам за него и какво го отличава от всички останали.

☐

Да

☐

Не

ПРЕДЛАГАНИЯТ ПРОДУКТ/УСЛУГА ИМА КОНКРЕТНО И ИЗМЕРИМО СТОЙНОСТНО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мога да формулирам ясно защо клиентът да избере мен, а не конкуренцията.

☐

Да

☐

Не

ИМАМ СТРУКТУРИРАН ПРОЦЕС ЗА ПРОДАЖБИ

Стъпки: привличане → първи контакт → среща → оферта → затваряне на сделка → обслужване

☐

Да

☐

Не

ИЗПОЛЗВАМ СИСТЕМА/ИНСТРУМЕНТ ЗА ПРОСЛЕДЯВАНЕ НА КЛИЕНТИ И СДЕЛКИ

Не разчитам само на паметта си или разпръснати бележки.

☐

Да

☐

Не

ИМАМ ЯСЕН ПЛАН ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА НОВИ КЛИЕНТИ

Използвам канали (онлайн и офлайн), които работят редовно и предвидимо.

☐ Да

☐ Не

МОГА ДА ПРЕДВИДЯ ПРИХОДИТЕ ЗА СЛЕДВАЩИЯ МЕСЕЦ/ ТРИМЕСЕЧИЕ

Базирано на реални числа и текущи разговори с клиенти, а не само на надежда.

☐ Да

☐ Не

ИМАМ ИЗГРАДЕНИ ПОКАЗАТЕЛИ (KPI), КОИТО СЛЕДЯ

Пример: брой нови контакти, срещи, оферти, сделки.

☐ Да

☐ Не

РАЗПОЛАГАМ СЪС СТРАТЕГИЯ ЗА ПОДДЪРЖАНЕ НА ВРЪЗКА СЪС СЪЩЕСТВУВАЩИ КЛИЕНТИ

Работя за повторни продажби и препоръки, а не само за нови клиенти.

☐ Да

☐ Не

АКО СИ ОТГОВОРИЛ С „ДА“ НА ВСИЧКИ ВЪПРОСИ → ТВОЯТ БИЗНЕС Е ГОТОВ ЗА ПРЕДВИДИМИ ПРОДАЖБИ.

АКО ИМАШ ОТГОВОРИ С „НЕ“ → ИМАШ БЛОКАЖ, КОЙТО ТИ ПРЕЧИ ДА ПОСТИГНЕШ ПРЕДВИДИМОСТ. ТОВА Е ЗОНАТА, ВЪРХУ КОЯТО ТРЯБВА ДА СЕ ФОКУСИРАШ ПЪРВО.

Бонус насока:

Не е нужно всичко да е перфектно от първия ден. Но ако искаш предвидимост, трябва да имаш структура, измеримост и последователност във всяка от горните точки.