



Контрольный список для продажи

Ведите учет этапов процесса продаж.

Поиск потенциальных клиентов

- Список потенциальных клиентов сверяется с базой данных на наличие повторов.
- Клиент соответствует базовым требованиям потенциальных клиентов (например, уровень дохода, тип бизнеса и т.д.).

Назначение встречи

- Установлен первоначальный контакт (телефонный звонок, электронная почта, личный визит и т. д.)
- Предварительная квалификация завершена
- Запланировано назначение встречи
- Исследован клиент для определения потребностей

Презентация

- Окончательная квалификация завершена - клиент - это реальная

перспектива завершения продажи

- Оценка потребностей потенциального клиента
- Определение лица, принимающего решения(сам клиент, супруг/супруга и т.д)
- Процесс продаж и выявленные требования
- Определены следующие шаги (запланирована вторая встреча, собраны требования запроса предложений и т. Д.)

Закрытие

- Проговорены возражения и вопросы, адресованные продавцу
- Соответствующий тип продукта / услуги выбран и принят
- Клиент подписал контракт/договор или зарегистрировался и оплатил продукт
- Запрос у клиента разрешение на использование его в качестве ссылки или свидетельства
- Запрос у клиента рекомендации

После закрытия

- Проверка обработки и заполнения заказа на сайте
- Отправлено благодарственное письмо клиенту

- Получено подтверждение об удовлетворенности клиента
- Решены любые вопросы или проблемы, полученные от клиента

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?