



Не определяются на основе знаний о ЦА, продуктах и методах продаж

Кто продает?



- не оценивались — психотипы продавцов
- нужный, не оценивался — опыт продавцов
- система отсутствует — 😞 мотивация продавцов
- фактически нет — обучение продавцов
- по плану продаж — отчетность и контроль
- по плану продаж — оценка эффективности

Кому продаем?



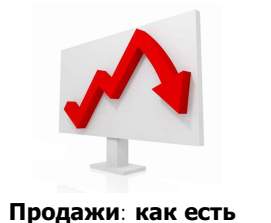
Комплекс маркетинга



- определение целевой аудитории (ЦА)
- мониторинг ожиданий и потребностей ЦА — случайный
- Отслеживание предложений конкурентов — минимально
- Маркетинговая стратегия** — отсутствует
 - формирование спроса — минимальный бюджет
 - Планирование и анализ продаж

Сначала делаем продукт, потом думаем кому продавать


Продажи: как есть



Как продаем?



Что продаем?



- Продукты**
 - функционал — отстаем от конкурентов
 - качество — низкое
 - поддержка — практически нет
 - имидж на рынке — не сформирован
- Услуги**
 - внедрение
 - техподдержка
 - обучение

бизнес процессы



- не формализованы
- не описаны
- не автоматизированы
- нет — сегментация клиентов
- нет — политики в сегментах
- некоторые продажи на грани убыточности — экономика продаж

инструменты



- Сайт SP/Sales
- Таблицы Excel

Логичная стрелка

(С) Михаил Богатырев
mbogatyrv.ru