

Чек-лист

Разработка стратегии продаж

Прежде чем приступить к разработке стратегии продаж, ответьте максимально подробно на вопросы ниже. Обязательно сохраните ответы, чтобы затем возвращаться к ним и корректировать стратегию при необходимости.

1. Какой продукт будет продвигаться на рынок?
2. Какой целевой аудитории будете продавать? Разбейте целевую аудиторию на подгруппы, максимально описав каждую.
3. С какими компаниями станет работать, а с какими в ближайшие 1-3 года точно нет?
4. Определите текущую долю рынка. Какую долю хотите занять в перспективе?
5. В каких географических границах будете продавать товар и почему именно в таких?
6. По какой цене продукция будет продаваться на каждой территории? С чем связано?
7. Какие каналы сбыта необходимы? Какие точно не будут использоваться в ближайший год?
8. Кто ваши конкуренты на каждой территории? Каковы их преимущества и недостатки?
9. Какие специалисты необходимы для реализации стратегии продаж?
10. Соответствуют ли знания и навыки текущих специалистов для реализации стратегии? Чему необходимо научиться? Какие навыки следует развивать?
11. Какие маркетинговые программы нужны?
12. Какой бюджет потребуется для подготовки стратегии?

Какой первый шаг планируете сделать после того, как ответите на вопросы выше?

Если у Вас есть вопросы и сомнения по поводу стратегии развития, то специально для Вас бесплатная консультация.

Чтобы получить ее, запишитесь на базовый аудит продаж

<https://topprodazhi.ru/uslugi/konsalting/bazovyyiy-audit/> ,

указав в графе «Удобное время для звонка» дополнительно в скобках (Чек-лист).

Мы с Вами свяжемся и согласуем время встречи.

Успехов Вам во всем!

Мы работаем на Ваш РЕЗУЛЬТАТ!