

## Παράδειγμα

### ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

**(Βήματα, Ενέργειες, Συμμετέχοντες, Εργαλεία, Δείκτης (%) Επιτυχίας)**

Είναι ένα **Εργαλείο** που καθορίζει με σαφήνεια τα βήματα της πώλησης κάθε πωλητή πριν το κλείσιμο της και τον βοηθά να συντομεύσει τον κύκλο των πωλήσεων και να είναι ποιο αποδοτικός και αποτελεσματικός.

<b>A) ΒΡΙΣΚΩ, B) ΑΞΙΟΛΟΓΩ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ , Γ) ΑΝΤΙΛΑΜΒΑΝΟΜΑΙ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ</b>				<b>A) ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΗ</b>		<b>A) ΕΞΥΠΗΡΕΤΩ &amp; B) ΑΝΑΠΤΥΞΩ</b>
<b>Β Η Μ Α Τ Α  Ε Ν Ε Ρ Γ Ε Ι Σ</b>	1. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΟΣ	2. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ ΠΕΛΑΤΗ	3. ΔΟΚΙΜΕΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤ ΩΝ	4. ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	5. ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ	6. ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ
	Α. Αναζήτηση πελατών	Α. Αξιολόγηση υποψήφιου πελάτη	Α. Δοκιμές εταιρικού προϊόντος στις εγκαταστάσεις του υποψηφίου πελάτη και καταγραφή των αποτελεσμάτων	Α. Αποστολή προσφοράς	Α. Τελικές διαπραγματεύσεις	Α. Έλεγχος κατάστασης παραγγελίας
	Β. Αναζήτηση των ανθρώπων που λαμβάνουν τις αποφάσεις	Γ. Αξιολόγηση των αναγκών του πελάτη	Β. Σύγκριση του προϊόντος της εταιρείας και των αποτελεσμάτων δοκιμών με το υφιστάμενο ανταγωνιστικό	Β. Παρουσίαση της Πρότασης Αξίας (ποιοτική προσέγγιση)	Β. Οριστικοποίηση όρων (πληρωμής / μεταφοράς )	Β. Παράδοση και τοποθέτηση του προϊόντος & Εκπαίδευση προσωπικού πελάτη & Εξόφληση τιμολογίων
	Γ. Παρουσίαση εταιρείας και του προϊόντος	Γ. Παρουσίαση των χαρακτηριστικών,	Γ. Καταγραφή όλης της διαδικασίας με	Γ. Τεκμηρίωση της Πρότασης Αξίας	Γ. Καταγραφή Παραγγελίας & Υλοποίηση	Γ. Παρακολούθηση για καινούργιες ευκαιρίες πώλησης

	μέσω έντυπων ή/και ηλεκτρονικών μέσων	δυνατοτήτων(οφέλη) του προϊόντος και της εταιρίας	τους υπεύθυνους λήψης αποφάσεων σε έντυπη φόρμα της εταιρείας	(νομισματικό όφελος) & Πείθουμε τον υπεύθυνο λήψης αποφάσεων	παραγγελίας	(cross selling / upselling)
<b>Δ Ε Σ Μ Ε Υ Σ Η</b>	Κλείσιμο συνάντησης με αυτούς που αποφασίζουν	Κλείσιμο ημερομηνίας για δοκιμές προϊόντων με διευθυντή πωλήσεων	Κλείσιμο συνάντησης για παρουσίαση πρότασης αξίας με διευθυντή πωλήσεων	Παραγγελία για πρώτη δοκιμή προϊόντων		
<b>Σ Υ Μ Ε / Ν Τ Ε Σ</b>	Πωλητής	Πωλητής	Πωλητής & Διευθυντής Πωλήσεων	Πωλητής & Διευθυντής Πωλήσεων	Πωλητής	Πωλητής & Εξυπηρέτηση Πελατών
<b>Ε Ρ Γ Α Λ Ε Ι Α</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Έκθεση επίσκεψης στον πελάτη (<i>Visit Report</i>)</li> <li>✓ Φυλλάδια(<i>Brochures</i>)</li> <li>✓ Web site</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ολοκλήρωση της Έκθεσης επίσκεψης στον πελάτη (<i>Finalize and complete Visit Report</i>)</li> <li>✓ Φυλλάδια(<i>Brochures</i>)</li> <li>✓ Web site</li> <li>✓ Videos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Δυναμόμετρο Ζυγαριά Μέτρο Κοπίδι</li> <li>✓ Ανάλυση πλαισίου συσκευασίας</li> <li>✓ Συγκριτικοί πίνακες καταγραφής</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Φόρμα οικονομικές προσφορές</li> <li>✓ Συγκριτικοί πίνακες τεκμηρίωσης πρότασης</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Καταχώρηση παραγγελίας στο tablet</li> <li>✓ Εναλλακτικά λήψη παραγγελίας με e-mail από τον πελάτη</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Report καλής λειτουργίας των προϊόντων</li> <li>✓ Αναφορές και τεκμηρίωση στον πελάτη των οφελών της συνεργασίας μας</li> </ul>
<b>Δ/Ε %</b>	<b>10 %</b>	<b>30 %</b>	<b>60%</b>	<b>80%</b>	<b>100%</b>	