

Myyntistrategiatesti

1 Onko teillä ulospäin suuntautunut myyntimalli joka kuvaa myyntikeinot, myynnin askeleet ja myynnin tekniikat, jotka myyntinne tarvitsee uusien asiakkaiden hankkimiseen (vastakohtana myyntimalli jossa myynti odottaa asiakkaiden yhteydenottoa)?

KYLLÄ ___ EI ___

2 Käyttääkö yrityksenne asiakas kohtaista kannattavuus ohjeistoa myydessään uusille asiakkaille (verrattuna markkinaosuuspohjaisen lähestymistapaan, jossa asiakas hankitaan millä tahansa kustannuksella)?

KYLLÄ ___ EI ___

3 Sallitaanko teidän CRM-järjestelmässä vain senioritason johtajat kvalifioituina ostajina laskettaessa myyntiennusteen arvoa (verrattuna kaikkien siihen, että kaikki asiakashenkilöt hyväksytään ennusteeseen)?

KYLLÄ ___ EI ___

4 Vaaditaanko myyntistrategiassanne prospekteilta jotain toimenpiteitä, ennen kuin heitä kutsutaan kvalifioituiksi ostajiksi (verrattuna siihen että myyjänne odottaa asiakkaalta jotain vastetta myyntiviestiin)?

KYLLÄ ___ EI ___

5 Tarjoaako suunnitelmanne useita hintavaihtoehtoja helpottaakseen asiakkaan ostamista (verrattuna pyrkimykseen hankkia hinnan ohjaamana isoja kauppvoja)?

KYLLÄ ___ EI ___

6 Onko yrityksenne ennustanut markkinakysyntää tutkimusten pohjalta jokaiselle tuotteelle tai palvelulle jota myytte (verrattuna ennusteeseen jossa oletetaan että kysyntää on, tai tutkimukseen joka on yli kolme vuotta vanha)?

KYLLÄ ___ EI ___

7 Onko yrityksessänne myyntimalli jonka mukaisesti tarjoatte jatkuvaa myyntikoulutusta myyntitiimille (verrattuna myyntimalliin jossa myyntitiimin on koulutettava itse itsensä matkan varrella)?

KYLLÄ ___ EI ___

8 Onko yrityksenne markkinointi teknologia- tai keino-ohjautuvaa perustuen tekniseen tai keinojen ylivoimaisuuteen (verrattuna asiakasohjautuvaa perustuen asiakkaan ongelmiin, tarpeisiin tai tavoitteisiin)?

KYLLÄ ___ EI ___



Actional Oy:n asiakkaita ovat tietotekniikka ja asiantuntijapalveluja myyvät yritykset.

Avustamme asiakkaitamme liikevaihdon kasvattamisessa.

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
puh 040 - 550 9200
fax 09 - 698 9223
sähköposti heikki.luoma@actional.fi
internet: <http://www.actional.fi>

9 Onko yrityksenne markkinalähtöinen yrittämää myydä horisontaalisesti kaikille (verrattuna vertikaalisesti ohjautuvaan jossa jokaisella tuotteella ja palvelulla on tunnistettu markkina, hinnoittelu, kohdeasiakastyypit, asiakkaan liiketoimintatarve jne)?
KYLLÄ ___ EI ___

10 Onko yrityksessänne integroitu johtamismalli, missä myynti, markkinointi, strategia ja kumppanuudet on kaikki sidottu liikevaihdon onnistumiseen (verrattuna erillinen johtamismalli jossa jokaisella osastolla on omat tavoitteensa)?
KYLLÄ ___ EI ___

Vastaukset

1 - Kyllä; 2 - Kyllä; 3 - Kyllä; 4 - Kyllä; 5 - Kyllä; 6 - Kyllä; 7 - Kyllä; 8 - Ei; 9 - Ei; 10 - Kyllä

Pisteytys

Annetaan itsellesi 10 pistettä jokaisesta oikeasta vastauksesta. Miten paljon teit? Onko myyntistrategiasi tarpeeksi yksityiskohtainen, että voit kehittää tarpeeksi yksityiskohtaisen myynnin toteutus suunnitelman, joka kertoo myyjille miten he saavuttavat tavoitteensa?

Mitä korkeampi pistemääräsi on, sitä suurempi mahdollisuus on, että myyntistrategiasi on myyntitiimille toteuttamiskelpoinen, toistettava ja skaalautuva.



Actional Oy:n asiakkaita ovat tietotekniikkaa ja asiantuntijapalveluja myyvät yritykset.

Avustamme asiakkaitamme liikevaihdon kasvattamisessa.

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
puh 040 - 550 9200
fax 09 - 698 9223
sähköposti heikki.luoma@actional.fi
internet: <http://www.actional.fi>