VÆKSTARK®
KUNDERELATIONER

Styrkelse af salgskæden

Professionalisme i alle salgets led

Intention

Ved systematisk at gennemgå alle vores processer omkring salget kan vi finde på nye måder at udvikle vores salgskompetence og øge vores omsætning.

Proces

Start med at vurdere, hvor god virksomheden i dag er til de 12 forskellige led i salgskæden. Giv en score på 1-5, hvor 5 er højst. Nogle led vil være mere relevante end andre, og der kan være forskellige forhold for forskellige kundesegmenter eller produktområder.

Beslut herefter, hvem i virksomheden der skal være ansvarlig for processen fremover. Nogle led i salgskæden kan måske outsources.

Afslut med at finde på tiltag, der kan styrke salgskæden i hvert led.

Next Step

Gennemfør de planlagte tiltag, der kan styrke salgsindsatsen.

v1-3

		Hvor gode er vi til det? (Afkryds 1-5)	Hvem skal være ansvarlig fremover?	Hvad kan gøres fremover på dette felt?
FORBEREDELSE AF SALGET	#1 Salgsplanlægning			
	#2 Emnegenerering			
	#3 Salgsmaterialer			
ÅBNING AF SALGET	#4 Opsøgende salg			
	#5 Kundedialog			
	#6 Kundemøder			
LUKNING AF SALGET	#7 Oplæg og tilbud			
	#8 Forhandling			
	#9 Ordre/Faktura/Kontrakt			
VEDLIGEHOLDELSE AF SALGET	#10 Eftersalg/-service			
	#11 Kundepleje			
	#12 Gensalg			

Dato: Navn: Virksomhed: Licenseret til: VÆKSTHUS En del af: VækstHjulet®

www.vaeksthjulet.dk

© 2010 Growth Company ApS. All rights reserved. Må ikke gengives uden skriftlig tilladelse fra Growth Company.