

#1 Charakterystyka profilu firmy

Cel: Określenie profilu Twojej firmy, aby stworzyć podstawę do budowania procesu sprzedaży.

Zadanie: Wypełnij poniższą metryczkę profilu firmy.

PROFIL FIRMY

Nazwa firmy	
Opis firmy	<i>Czym zajmuje się firma?</i>
Branża	<i>W jakiej branży działa firma?</i>
Oferowane produkty / usługi	<i>Co klient może kupić?</i>
Średnia wartość klienta	<i>Ile klient płaci za produkt i / lub usługę np. rocznie</i>
Grupa docelowa	<i>Kto kupuje Twój produkt, jakie ma stanowisko, w jakiej pracuje firmie (branża, wielkość itd.)</i>
Kanały dystrybucji	<i>Gdzie firma sprzedaje swoje produkty i / lub usługi</i>
Źródła pozyskiwania klientów	<i>Np. strona internetowa, eventy, social media, polecenia</i>
Liczba handlowców	<i>Ile osób liczy dział sprzedaży?</i>