

BLUEPRINT PROCESU SPRZEDAŻY

Ułóż swój proces sprzedaży

Wypełnij od prawej, nie od lewej. Zaczynij od tego, co klient robi w chwili podpisu, i cofaj się o jedną kolumnę, pytając za każdym razem: co klient musiał potwierdzić wcześniej, żeby to było możliwe. Nazwa kolumny opisuje reakcję klienta, nie Waszą czynność. Pięć do siedmiu kolumn wystarcza.

1	2	3	4	5	6	7
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____% ____ dni	_____% ____ dni	_____% ____ dni	_____% ____ dni	_____% ____ dni	_____% ____ dni	_____% ____ dni

Trzy kolumny, które w praktyce zwykle są fikcją

01

Kolumna, z której nikt nie wypada

Etap nazywa się „kwalifikacja”, a w całym kwartale nie ma ani jednej sprawy przegranej przed wysłaniem oferty. Wtedy kwalifikujecie każdego, kto odbierze telefon, a decyzja o odpuszczeniu zapada później i po cichu.

02

Kolumna, w której stoi połowa lejka

Zwykle „wysłana oferta”. Nie ma warunku wyjścia, bo warunek dotyczył Waszej czynności, która już się wykonana. Sprawy stoją tam miesiącami i cały czas liczą się do wartości lejka.

03

Kolumna bez potwierdzenia klienta

Jeśli przesunięcie sprawy zależy od dyscypliny handlowca, a nie od maila albo zdania od klienta, to nie jest proces, tylko umowa społeczna. Rozsypie się w pierwszym gorącym tygodniu.

Kryterium musi być sprawdzalne. „Klient jest zainteresowany” się nie liczy, bo tego nie da się potwierdzić ani powtórzyć. „Klient odpisał na podsumowanie rozmowy, że tak to wygląda” się liczy, bo mail albo jest, albo go nie ma. Kryterium wyjścia z kolumny jest jednocześnie warunkiem wejścia do następnej, więc pisz je raz.

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 1 Z 7

1

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 2 Z 7

2

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 3 Z 7

3

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 4 Z 7

4

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 5 Z 7

5

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 6 Z 7

6

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

NAZWA ETAPU W CRM, DO 20 ZNAKÓW

ETAP 7 Z 7

7

NAZWA OPISOWA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

___%
WAGA PROGNOZY

WARUNEK WEJŚCIA

Wypełnij tylko wtedy, gdy wejście jest inne niż kryterium wyjścia z poprzedniego etapu — na przykład wejście skrótem.

DEFINICJA: CO JEST PRAWDĄ, GDY SZANSA TU STOI

KRYTERIUM WYJŚCIA: CO POTWIERDZIŁ KLIENT

ZŁY PRZYKŁAD WYJŚCIA: CO NIE WYSTARCZA

WSKAZÓWKA DLA ZESPOŁU

CZAS DOCELOWY

PRÓG ROTACJI

WŁAŚCICIEL

POLA OBOWIĄZKOWE

ZADANIA OBOWIĄZKOWE

CO Z TEGO ETAPU CZYTASZ

POWODY STRATY

AUTOMATYZACJE

**Grzegorz
Zawłódzki**

POROZMAWIAJMY

Wypełniłeś karty? Chętnie na nie spojrzę

Trzydzieści minut wystarczy, żeby przejść przez Twoje etapy i powiedzieć, które kryteria da się potwierdzić po stronie klienta, a które zostaną deklaracją handlowca. Ustawienie tego potem w CRM-ie jest robotą na jeden dzień.

Możesz też po prostu przysłać wypełnione karty mailem. Odpiszę, co bym w nich zmienił, zanim wejdą do systemu.

Zarezerwuj 30 minut na rozmowę →

albo napisz na grzesiek@zawlodzki.pl

Grzegorz Zawłódzki

Konsultant CRM i AI dla sprzedaży B2B • Wellbiz sp. z o.o.

