
Saptamana #12

ACCELERATORUL DE VANZARI

Evaluarea si creșterea vânzărilor

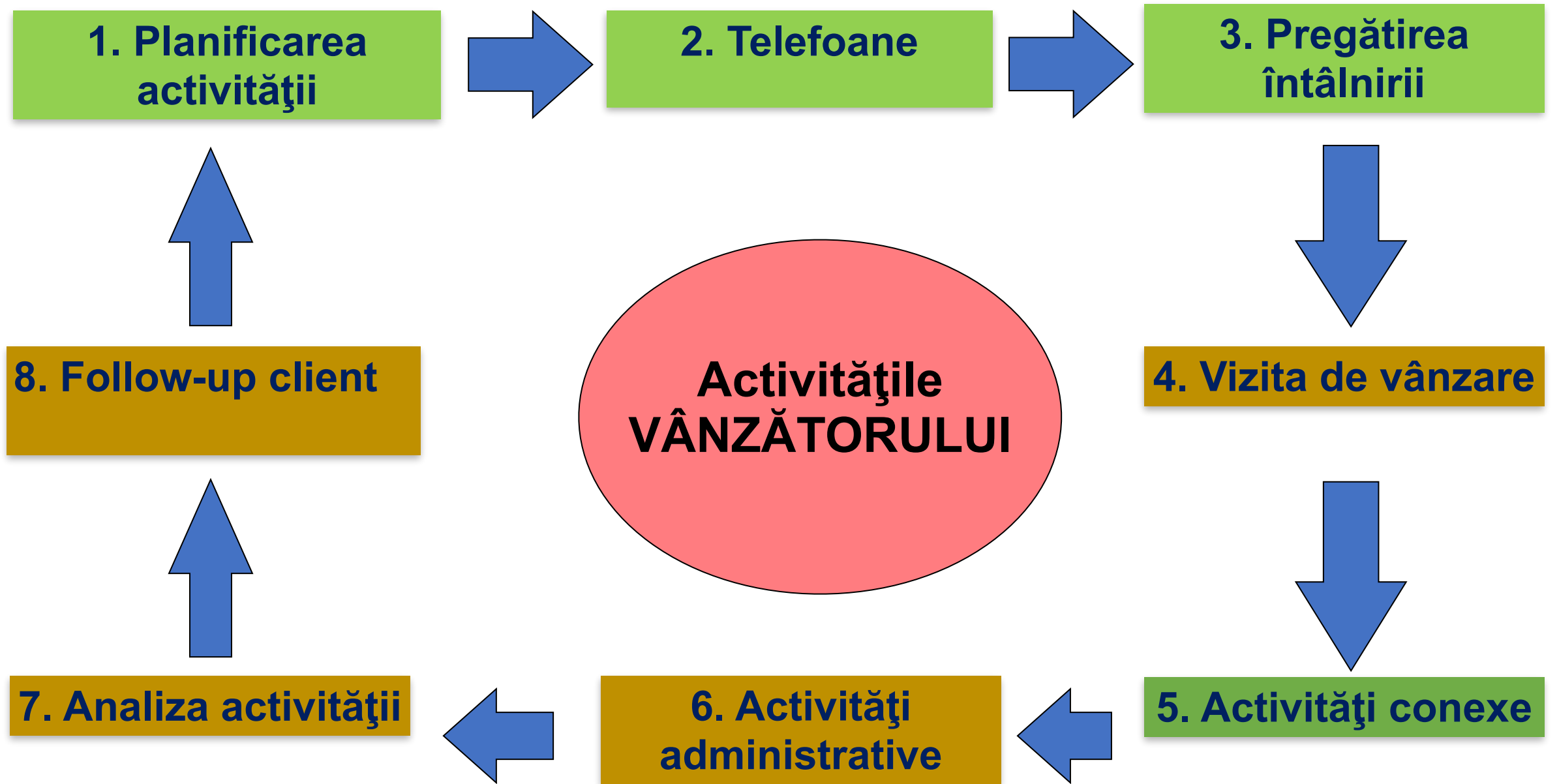


Cele 5 întrebări cheie despre vânzări

1. Stii care trebuie să fie nivelul de performanță a vânzărilor pentru a-ți susține nivelul de confort financiar personal?
2. Atragi suficienți prospecti calificați pentru a-ti susține nevoile de vânzari?
3. Aveți un nivel de conversie suficient pentru a susține nivelul minim necesar de vânzări?
4. Întotdeauna livrați 100% din ceea ce ați promis clientului?
5. Clienții își onorează la timp și integral obligațiile de plată către voi?

Elementele comportamentului de cumpărare

- **Structura (*cine?*)** – cine participa la procesul de luare a deciziilor, rolul fiecarui participant
- **Procesul (*cum?*)** – cum se aduna informatii, analiza si evaluarea propunerilor
- **Continutul (*ce?*)** – care sunt criteriile pe baza carora se iau deciziile de cumparare



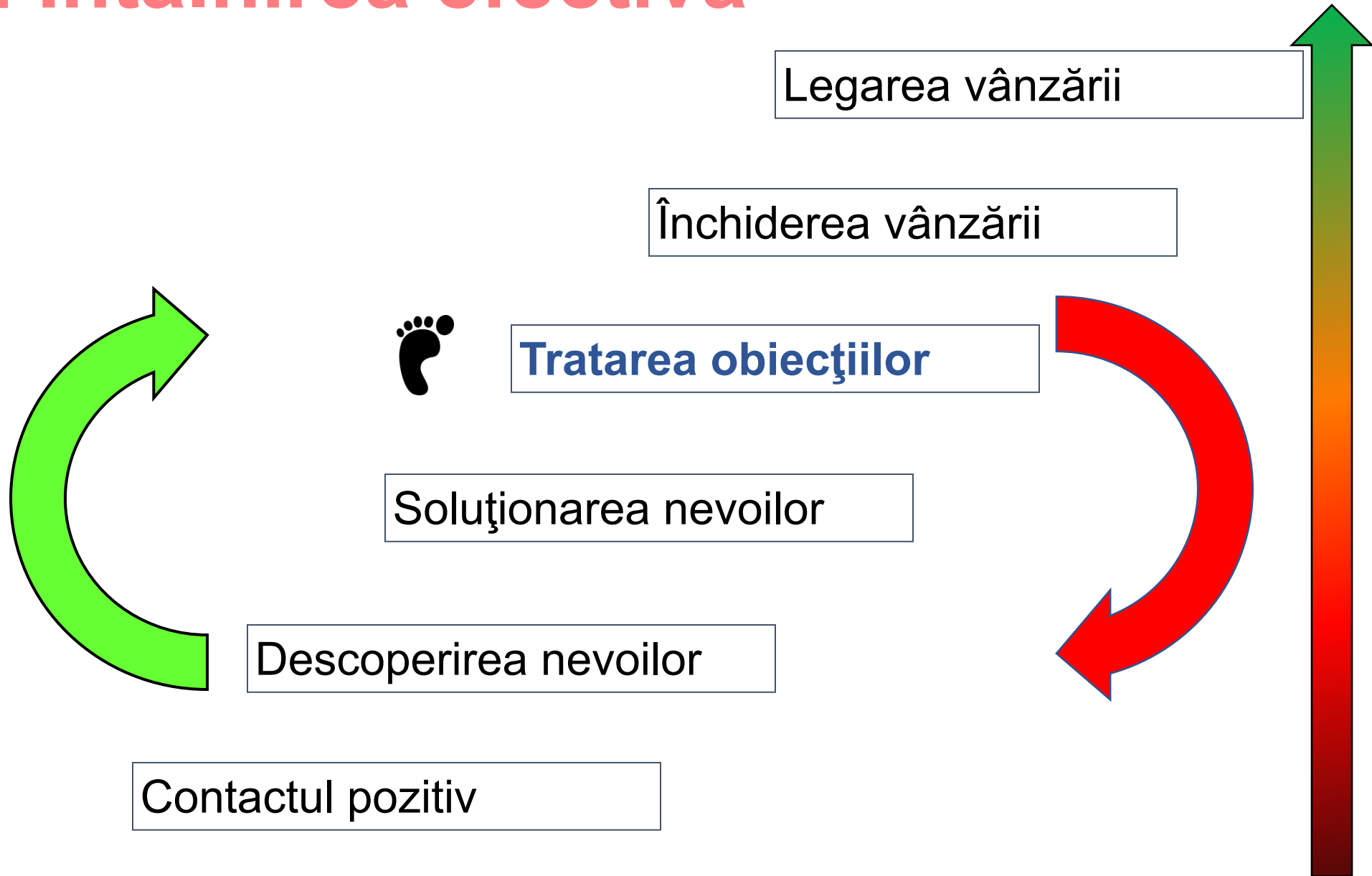
Pregătirea vizitei/întâlnirii

- Materiale
- Studiul "dosarului" clientului
- Stabilirea **obiectivelor** vizitei / întâlnirii
- Pregătirea documentelor și materialelor de prezentare

Cel mai potrivit raport?

30/70

2. Întâlnirea efectivă



Procesul vânzării scurtat

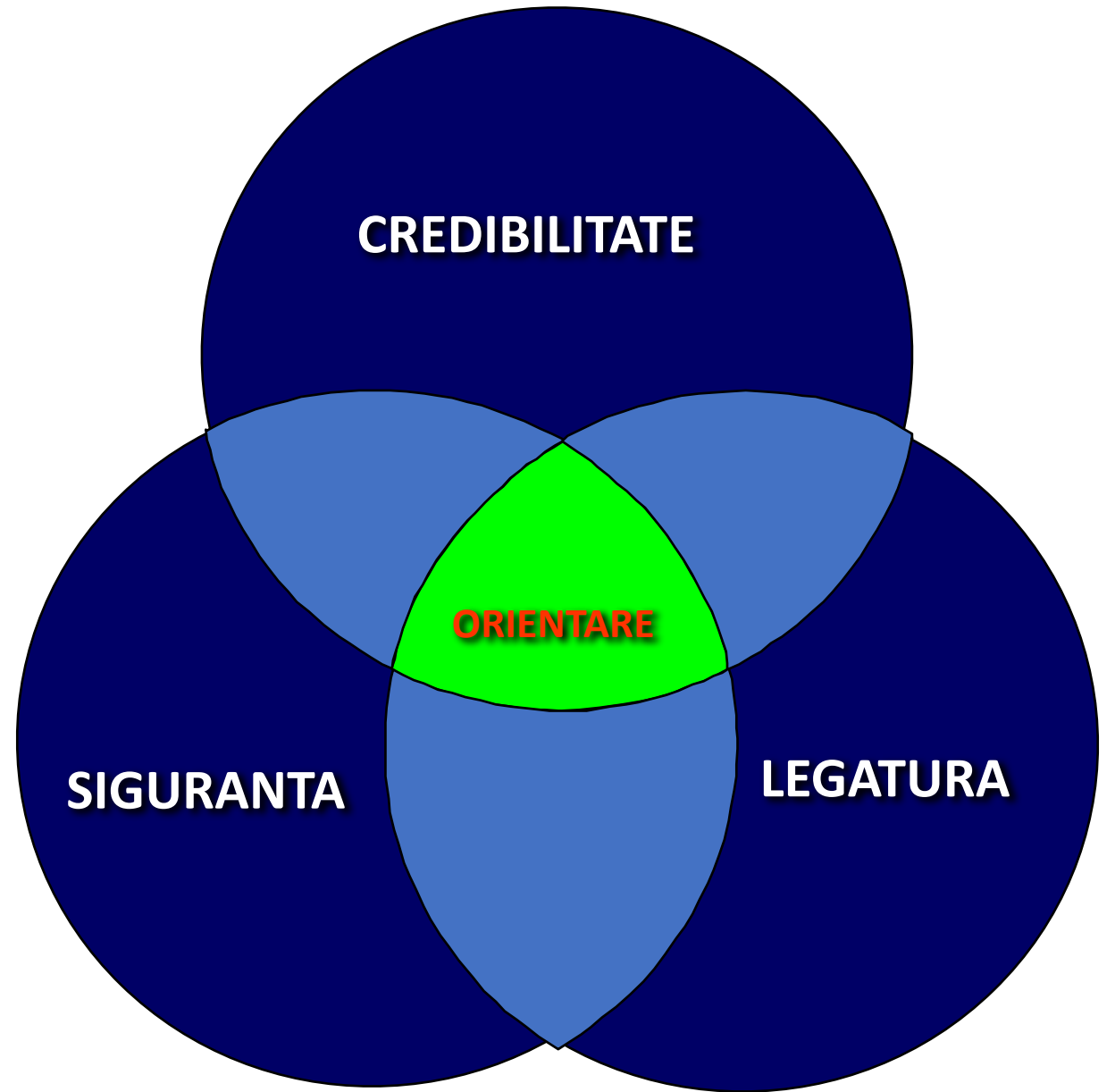
LIVREAZĂ
VALOARE

CONSULTANTA
+ VALOARE

PROPUNERE
+ OFERTA

FREE!

FACTORII INCREDERII



CREDIBILITATE

- Abilitatile de vanzator
- Cunoasterea produsului/serviciului
- Experienta si recomandările
- Onestitate

SIGURANTA (de la promisiune la actiune)

- Probleme rezolvate in timp util
- Obiective nu agende
- Informatii/informari la timp
- Fără surprize

LEGATURA

(apropierea emotionala)

- Discutii pe probleme clientului
- Reciprocitate
- Impartasirea experientelor personale
- Similitudini (sport, hobby-uri)

ORIENTAREA CĂTRE SINE

Orientare către tine (valoare mare)

- Ex: Inchei repede, sari spre solutii, dorinta de a avea ultimul cuvant

Orientat către client (valoare mica)

- Ex: Intrebari deschise, focusat catre probleme, ascultare activa

ECUATIA INCREDERII *

$$I = \frac{C+S+L}{O}$$

1 < I < 4 - relatie nedezvoltata (economica)

4 < I < 7 - relatie dezvoltata (profitabila)

*D. MAISTER-"THE TRUSTED ADVISOR" – Ed.FreePress 2000

CONCLUZIE

INCREDERE = BANI !!!!

ZOHO – www.zoho.com

← Pipeline by Stage

Export Edit Create Chart

Filters

Hide Details

STAGE	ACCOUNT NAME	DEAL NAME	CLOSING DATE	PROBABILITY (%)	AMOUNT
Qualification (1)	Benton (Sample)	Benton	10/29/2019	10	\$ 250,000.00
					\$ 250,000.00
Needs Analysis (2)	Chanay (Sample)	Chanay	10/30/2019	20	\$ 55,000.00
	Truhlar And Truhlar (Sample)	Truhlar And Truhlar Attys	10/29/2019	20	\$ 45,000.00
					\$ 100,000.00
Value Proposition (1)	Chemel (Sample)	Chemel	10/29/2019	40	\$ 70,000.00
					\$ 70,000.00
Identify Decision Makers (2)	Feltz Printing Service (Sample)	Feltz Printing Service	11/01/2019	60	\$ 45,000.00
	King (Sample)	King	10/31/2019	60	\$ 60,000.00
					\$ 105,000.00
Proposal/Price Quote (1)	Printing Dimensions (Sample)	Printing Dimensions	11/03/2019	75	\$ 25,000.00
					\$ 25,000.00
Negotiation/Review (1)	Chapman (Sample)	Chapman	10/29/2019	90	\$ 70,000.00
					\$ 70,000.00

TOTAL RECORDS IN THIS PAGE: 8 RECORDS

Total records in this page: 8

Pipedrive - www.pipedrive.com

The screenshot displays the Pipedrive dashboard interface. At the top, there is a navigation bar with the Pipedrive logo, a search bar, and menu items for Deals, Mail, Activities, Contacts, Products, and Progress. On the right side of the navigation bar, there is a status indicator 'ADVANCED' with '14 trial days left', a help icon, a lightbulb icon, and a user profile for 'Eu BTC'. Below the navigation bar, there are filters for 'This month', 'Pipeline', and 'Everyone'. The dashboard is divided into several sections:

- Deals started:** 0 deals, \$0 value.
- Lost deals:** 0 deals, \$0 value.
- Won deals:** 0 deals, \$0 value.
- Activities added:** No data found for selected period. Includes an '+ Add goal' button.
- Activities completed:** No data found for selected period.
- Deals progress by count:** No data found for selected period.
- Emails sent:** 0 emails sent. Includes a 'Close details' link. Sub-metrics: 0 Linked to contacts, 0 Linked to deals, 0 Shared.
- Emails received:** 0 emails received. Includes a 'Close details' link.
- Products sold:** 0 products, \$0 value.
- Most deals won by:** No data found for selected period.
- Cumulative revenue forecast:** Get the bigger picture: visualize your future results. adjust your

SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

www.wealthacademy.ro

eusebiu@burcash.ro

+(4) 740 075 710