

Karta Spójności Systemu Sprzedaży

Można deklarować sprzedaż konsultacyjną i jednocześnie premiować tempo wysyłania ofert. Siedem pytań zestawia deklarację z tym, co naprawdę mierzycie, za co płaciecie i o co pytacie na przeglądach — bo zespół czyta te sygnały, a nie deklarację.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDEN ZESPÓŁ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + deklarujecie jeden sposób sprzedaży, a premiujecie inny;
- + etap zmienia się po wysłaniu oferty, a nie po decyzji klienta;
- + przegląd szans kręci się wokół daty zamknięcia;
- + rejestr przechowuje historię aktywności zamiast stanu decyzji;
- + AI albo automatyzacja zwiększają liczbę kontaktów, nie ich sens.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 JAK DEKLARUJECIE, ŻE SPRZEDAJECIE

Co mówicie na wewnętrznych spotkaniach i w materiałach?

02 CO MIERZYCIE

Które liczby są raportowane w górę?

03 ZA CO PREMIUJECIE

Za jakie zachowanie ktoś dostaje więcej pieniędzy?

04 O CZYM SĄ PRZEGLĄDY

O co pyta manager na przeglądzie szans?

05 CO ZAPISUJE REJESTR

Co trafia do systemu — aktywność czy stan decyzji klienta?

06 GDZIE TO SIĘ ROZJEŻDŻA

Który z tych sygnałów mówi coś innego niż deklaracja?

Zmieniacie miarę, premię, sposób przeglądu czy samą deklarację?

CO Z TEGO WYCHODZI

Deklaracja mówi jedno, a premia drugie

Wygra premia. Wróć do pytania 3 — to jest najsilniejszy sygnał w całym systemie i żadne szkolenie go nie przegłosuje.

Etap zmienia się po waszym działaniu, a nie po decyzji klienta

Poprawcie kryteria etapów, zanim ruszycie cokolwiek innego. Z tego wynika prognoza, przegląd i poczucie postępu.

Przegląd szans jest o dacie zamknięcia

Zmieńcie pytanie prowadzące. Data nie mówi, co trzeba zrobić — mówi tylko, kiedy chcielibyście, żeby było po wszystkim.

System jest prosty i to komuś przeszkadza

Sprawdźcie najpierw, czy nie jest dopasowany. Prosty, transakcyjny sposób pracy przy prostym zakupie nie jest zacofaniem.

Rozjazd jest w kilku miejscach naraz

Zacznijcie od jednego — najlepiej od premii albo kryteriów etapów. Zmiana wszystkiego naraz kończy się powrotem do punktu wyjścia.
