

Checklista:

Optymalizacja procesów sprzedażowych

1. Zarządzanie notatkami:

- ☐ Czy notatki po spotkaniach generują się automatycznie, czy handlowcy tworzyć je muszą ręcznie?

2. Rejestrowanie działań w CRM:

- ☐ Czy CRM automatycznie rejestruje wysłane wiadomości i umówione spotkania, czy handlowcy muszą to zaznaczać sami?

3. Planowanie kroków sprzedażowych:

- ☐ Czy system generuje automatyczne podpowiedzi kolejnych kroków sprzedażowych, czy handlowcy planują je ręcznie?

4. Obsługa zapytań z różnych kanałów:

- ☐ Czy zapytania z kanałów takich jak formularze, e-maile, chatboty czy social media trafiają automatycznie do CRM?

5. Automatyzacja wprowadzania danych:

- ☐ Czy dane o klientach zewnętrznych (np. z GUS, LinkedIn) są automatycznie zasysane do CRM?

6. Przypomnienia o zadaniach:

- ☐ Czy CRM wysyła automatyczne przypomnienia o nieodpisanych e-mailach lub nierozpatrzonej zapytaniach?

7. Analizy sprzedażowe:

- ☐ Czy system dostarcza regularne analizy trendów w sprzedaży, np. porównania wyników miesiąc do miesiąca?

8. Monitorowanie czasu pracy:

- ☐ Czy menedżerowie mają wgląd w czas poświęcany przez handlowców na różne zadania?

9. Zaległe działania handlowców:

- ☐ Czy CRM automatycznie wskazuje handlowców z zaległymi działaniami?

10. Analiza zamkniętych szans sprzedażowych:

- ☐ Czy system analizuje, dlaczego konkretne szanse sprzedaży zostały zamknięte jako przegrane?

11. Działania posprzedażowe:

- ☐ Czy CRM przypomina o zaplanowanych działaniach posprzedażowych, takich jak podziękowania czy prośby o referencje?

12. Historia kontaktów:

- ☐ Czy handlowcy mają dostęp do historii kontaktów z klientem w jednym miejscu?

13. Monitorowanie terminów follow-upów:

- ☐ Czy CRM przypomina o zbliżających się terminach follow-upów czy spotkań?

14. Analiza wyników sprzedaży:

- ☐ Czy system pozwala łatwo analizować, które produkty, usługi lub strategie przynoszą najlepsze wyniki?

15. Szybkość generowania raportów:

- ☐ Czy analizy danych sprzedażowych są dostępne błyskawicznie, bez czasochłonnych procesów?

Podpowiadamy, w jaki sposób narzędzia IT mogą przyspieszyć i ułatwić pracę w małych i średnich przedsiębiorstwach

Umów **bezpłatną, 45-minutową konsultację z ekspertem ds. optymalizacji procesów**. W trakcie spotkania przeanalizujemy Twoje wyzwania, zaproponujemy konkretne usprawnienia i dobierzemy narzędzia IT, które zwiększą skuteczność procesów. Aby zapewnić pełną poufność wymiany informacji, przed spotkaniem możemy podpisać NDA.

Zarezerwuj [dogodny termin](#).
Kinga Jaruga, e-mail: kinga@brival.io