



Spørsmål til eiere, styret og ledelse:

Sviker salget?

Selger dere de rette løsninger til de rette målgrupper?

God verdikjede?

God markeshåndtering?

God samhandling?

En produktiv vinnerkultur?

De rette selgerne?

En god, konsistent salgsmetodikk?

Strategisk posisjonering?

God organisering i salg?

Konkurransedyktige løsninger?

Et attraktivt salgsbudskap?

Eierskap til overordnede føringer?

Sterke kunderelasjoner?

Leveransekanaler?

Riktige salgsteam?

Type salg?

Elektroniske kanaler?

Territoriestyring?

Rette salgskanaler?

- Flyt / samhandling?
- Sløsing / flaskehals?
- Kvalitet i alle ledd?
- Kommunikasjon?

- Dynamisk innsikt i markedssituasjonen?
- Konjunkturell tilpasningsdyktighet?
- Effektiv prosesseierskap-/ledelse
- Horisontale prosesser?
- Ingen siloer?

- God flyt i og mellom avdelinger
- Svært god dialog mellom markedsføring og salg?
- Samhandling med partnere

- Bygge teamet
- Lede teamet
- Administrere teamet
- Belønne teamet

Effektive salgssjefer?

- Gode rekrutteringsprosesser?
- Treningsprogram?
- Rask avvikling av svake selgere?
- De rette egenskaper og holdninger?
- Effektiv opplæring av nye rekrutter?
- Løpende trening av etablerte selgere?

- God salgsplanlegging?
- God salgstaktikk?
- Effektive salgsprosesser?
- Gode salgsverktøy (CRM, infobaser, salgsautomatisering)?

- Omdømme?
- Merkevare?
- Posisjon i markedet
 - Pris
 - Kvalitet
 - Kjøpe-/kundeopplevelse?
- Markedsfokus
 - Nisje?
 - Bredde?
 - Segmentering?
 - B2C
 - B2B
 - B2P
- Territorier
 - Lokalt
 - Nasjonalt
 - Internasjonalt
- Posisjon i verdikjeden?
 - R&D
 - Produksjon
 - Mellomledd
 - Sisteledd
 - Vertikal integrering

- Fase i lifssyklus?
- Kostnadseffektivitet?
- Pris?
- Produktutvikling?
- Innovasjon?
- Timing?
- Nærhet til markedet?
- Kjøpetrang?
- Kvalitet?

- Rette markedskanaler?
- Riktig posisjonering?
- Unike grunner til kjøp?

- Eierskap til misjon?
- Tydelige eierføringer?
- Felles visjon?
- Verdier styrer atferd?

- Systematisk kundeforedling?
- Verdiforøkende kundeprogrammer?
- Proaktive kundeforedlere?
- Kundestøtte er kjerneoppgave?
- Bredde og dybde
- Eierskap relasjonene
- Systematikk og verktøy

- Fysisk F2F
- Digitalt
- Retail

- Telefonsalg
- Feltsalg?
- Elektroniske kanaler?
- Salgspartnere?

Ta kontakt med oss dersom dere brenner etter å oppnå bedre salgsresultater!

BizTools AS; www.biztools.no;
Martin Lingesvei 25, 1330 Fornebu; Tel 98 21 66 75;
epost: jens.kanden@biztools.no