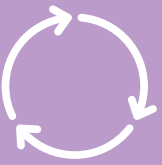




5 belangrijke redenen voor Pijplijnmanagement



Verwachte omzet en winst



Zicht op de salescyclus



Beeld van succesfactoren en verbeterpunten sales representative.



Waarneming van een overschot of tekort aan personeel



Zicht op mogelijke knelpunten in processen

7 fasen binnen je salespijplijn

1

Prospecting

2

Leads kwalificeren

3

Afspraak of demo

4

Offerte

5

Onderhandelen en deal sluiten

6

Order verwerken

7

Opvolging naar de klant

5 belangrijke onderdelen van je salespijplijn



Bron van je lead

Hoe is de prospect met jou in aanraking gekomen



Markt

Binnen welke markten is jouw product/oplossing populair?
Benader je de jouw markt op de juiste manier?



DMU

Wie is de beslisser binnen het verkoopproces?
Gebruik verschillende journey's bij verschillende doelgroepen



Order-grootte

Zorg dat je weet hoe groot het budget is van je doelgroep
Pas hier je verkoopgesprek op aan



Kans van slagen

Geef per deal aan wat het verwachte slagingspercentage is gebaseerd op:

- Aantal conversaties met de klant over de deal (CRM)
- Waar bevindt de deal zich in de pijplijn
- je eigen criteria waarop jij bepaald hoe graag de klant wil closen.



DE SMARKETEER

SAMEN BEREIK JE MEER