

#3 Projektowanie procesu sprzedaży

Cel: Ustalenie, jak powinien wyglądać proces sprzedaży w Twojej firmie oraz zaprojektowanie go krok po kroku.

Zadanie:

1. Rozpisz akcje, które powinni wykonać handlowcy w odniesieniu do każdej akcji klienta na customer journey.
2. Podziel akcje handlowców na etapy i ułóż je w logiczny ciąg działań.
3. Określ wagę każdego działania w skali od 1 do 5.

PROJEKT PROCESU SPRZEDAŻY

Etap 1	Etap 2	Etap 3	Etap 4