

Вопросник для подготовки коммерческого предложения на разработку корпоративной книги продаж

1. Опишите коротко продукцию и целевых клиентов Вашей компании
2. Какова цель разработки корпоративной книги продаж? Какую задачу Вы хотите решить с её помощью?
3. Структура книги продаж.

Устроит ли Вас типовая структура, размещённая в Приложении? Если Вы сократите лишние пункты, стоимость разработки может уменьшиться, если добавите свои – может увеличиться.

4. Сообщите, пожалуйста, ФИО контактного лица, телефон, e-mail, Web-страница компании, если есть.

Вы можете прислать ответы на наши вопросы на e-mail ksm@piter-consult.ru, ksmya@yandex.ru или обсудить с нами вашу задачу по телефону (812)984-4580, (812)430-1953 или Skype Piter-Consult.

Приложение. Структура стандартной книги продаж

- 1. Цели компании в области продаж**
- 2. Стратегия и тактика продаж:**
 - целевые клиенты,
 - целевой продукт,
 - позиционирование,
 - конкурентные преимущества,
 - организация каналов сбыта,
 - контрактно-ценовые условия,
 - реклама и продвижение.
- 3. Система целей и показателей блока продаж**
- 4. Система материального стимулирования сотрудников блока продаж**
- 5. Идентификация бизнес-процессов продаж: входы, выходы, ресурсы, управление, владелец, участники, показатели**
- 6. Организационная структура блока продаж**
- 7. Детализация бизнес-процессов блока продаж, включая схемы процедур, скрипты, форматы данных, нормативы**
- 8. Положение об отделе продаж**
- 9. Должностные инструкции сотрудников отдела продаж.**
- 10. ТЗ на разработку (или настройки и доработку) CRM – системы:**
 - требования к функционалу;
 - описание рабочих мест;
 - форматы данных;
 - описание отчетов;
 - сценарии обучения сотрудников.
- 11. Форматы внешних документов:**
 - информационное письмо;
 - коммерческое предложение;
 - договор поставки;
 - претензия.
- 12. Планирование и отчетность:**
 - развитие клиентской базы;
 - контакты с клиентами;
 - шаблон планирования и отчётности по переговорам;
 - реализация;
 - дебиторская задолженность.
- 13. Принципы поведения в нерегламентированных ситуациях.**
- 14. Регламент внесения изменений в Корпоративную книгу продаж.**