

## #1 Charakterystyka profilu firmy

**Cel:** Określenie profilu Twojej firmy, aby stworzyć podstawę do budowania procesu sprzedaży.

**Zadanie:** Wypełnij poniższą metryczkę profilu firmy.

### PROFIL FIRMY

<b>Nazwa firmy</b>	
<b>Opis firmy</b>	<i>Czym zajmuje się firma?</i>
<b>Branża</b>	<i>W jakiej branży działa firma?</i>
<b>Oferowane produkty / usługi</b>	<i>Co klient może kupić?</i>
<b>Średnia wartość klienta</b>	<i>Ile klient płaci za produkt i / lub usługę np. rocznie</i>
<b>Grupa docelowa</b>	<i>Kto kupuje Twój produkt, jakie ma stanowisko, w jakiej pracuje firmie (branża, wielkość itd.)</i>
<b>Kanały dystrybucji</b>	<i>Gdzie firma sprzedaje swoje produkty i / lub usługi</i>
<b>Źródła pozyskiwania klientów</b>	<i>Np. strona internetowa, eventy, social media, polecenia</i>
<b>Liczba handlowców</b>	<i>Ile osób liczy dział sprzedaży?</i>