

1. Характеристика профиля компании

Цель: Определить профиль Вашей компании, чтобы создать основу для постройки процесса продажи.

Задача: Заполните нижеприведенную анкету, описывающую профиль компании.

ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

Название компании	
Описание компании	Чем занимается компания?
Отрасль	В какой отрасли работает компания?
Предлагаемые продукты / услуги	Что может приобрести клиент?
Средняя стоимость клиента	Сколько клиент платит за продукт и / или услугу ежегодно?
Целевая аудитория	Кто покупает Ваш продукт, какую он занимает должность, в какой компании работает (отрасль, размер компании и т.д.)
Каналы дистрибьюции	Где компания продает свои продукты и / или услуги?
Источники привлечения клиентов	Например, интернет-сайт, мероприятия, social media, рекомендации
Количество сотрудников отдела продаж	Сколько человек насчитывает отдел продаж?