



«УДОБНЫЙ» ПОСТАВЩИК



Актуальный товар, в  
достаточном количестве по  
адекватным ценам,  
хорошего качества.



**бланк заказа в excel, с  
фотографиями, ценами, там  
все автоматически  
считается, есть нужные  
КОЛОНКИ**



**Какими промо материалами  
вы вооружены? Есть ли у вас  
меню, если вы, например,  
продаете жидкости?**

Есть ли у вас расчетный счет  
для принятия денег,  
юридическое лицо ?



Имеет ли сертификаты тот товар, который вы продаете?



# РАБОТА ВНУТРИ КОМПАНИИ

КАКОЕ КОЛИЧЕСТВО  
КЛИЕНТОВ У КАЖДОГО  
МЕНЕДЖЕРА ПО  
ПРОДАЖАМ, ОПТИМАЛЬНО  
ЛИ ОНО





Как вы контролируете работу отдела продаж? Знаете ли вы сколько звонков делает менеджер? Что именно он говорит потенциальному клиенту? На языке выгод?



Налажен ли у вас  
МОНИТОРИНГ КОНКУРЕНТОВ?

Понимаете ли вы  
преимущества своей  
компании перед  
конкурентами? Понятны ли  
они вашим клиентам?



**Как часто вы делаете  
аналитику продаж?  
Количество текущих и новых  
клиентов, средний чек.**