

Daralan Ekonomide Sağlığımızı Korumak

Kasım 2019



TanıŖalım : Murat KeleŖtimur

- Logo Yazılım Kurucu Ortağı
- Büyük Ŗirketlerin CRM Projeleri
- 15 Senedir de
Hakettiđi Yerde Olmayan Ortaap
Ŗirketlerin Ciro ve Kârının Radikal, Ama
Sağlıklı, Sürdürülebilir Ŗekilde
Büyütülmesi

SalesUp

- Dünyada Başarısı Kanıtlanmış Yöntem Teknik ve Metodları Kullanarak
- Firmaların Satış Performansının A+ Seviyeye Taşıyan Değişim Programı
- **2 – 2,5 Kata Varan Kalıcı Ciro Artışı**

İletişim

www.salesuptr.com

mk@salesuptr.com

Daralan Ekonomi Tüm İşletmeleri Zorluyor

- Azalan Talep
- Daha Temkinli Harcayan Tüketici
- Fiyat Savaşları
- Tahsilat Riski
- ...

Hepimizin Sorusu

- Daralan Ekonomide Sağlıklı Kalmak Mümkün m ?
- Sağlığımızı Nasıl Koruyalım ?

**iyi
Haber**

Evet

**En Kötü Zamanda
Bile Sağlıklı Kalmak,
Hatta Büyüme İçin
İmkan Var...**

**Ne
Yapmalı ?**

**Bugün
Kendi Gayretinizle
Yapabileceklerinizi
Ele Alacağız**

**CRM
Programı
Kiralayın**

- **Satış Faaliyetinizi
Kayıt Altına Alın**
- **Satıcılarınızın
Faaliyetlerini İzleyin**
- **Nerede Kayıp
Verdiğinizizi İzleyin**

**CRM
Programı
Satışınızı
Artırır**

**CRM Programı
Doğru Kullanırsanız
Satışınızı %20 - %30
Artırmanızı Sağlar**

CRM Programınızı Doğru Kullanın

- **Not Defteri veya Teklif Defteri Gibi Kullanmayın**
- **Doğru Kullanın**
 - **Satış Aşamaları**
 - **Kazanma Olasılığı**
 - **Rakipler**
 - **Tahmini Satış Tarihi**
 - **Müşteri Adayını Nereden Bulduk**
 - **Bir Sonraki Adım Ne**
 - **...**

Satış Disiplinini Oturttun

- **Düzenli Satış Toplantıları**
- **Gelecek Ay Ciromuzu
Tutturmak İçin Önümüzde
Ne Fırsat, Ne Engel Var**
- **İşleri Kazanmak İçin Ne
Yapacağız Sorgusu**
- **Neyi Doğru, Neyi Yanlış
Yapıyoruz Analizi**

Konumlama Kimlik

- **Kendinizi Nasıl Tanımlıyorsunuz**
- **Müşterinin Beklentilerine Cevap Veriyor musunuz**
- **Ne Fayda Sağlıyorsunuz**
- **Bunun Parasal Karşılığı Ne**
- **Rakiplerinizden Farkınız Ne**

Pazarlama

- **Kendinizi Yeterince Yaygın Anlatıyor musunuz**
- **Web Siteniz Etkili mi**
- **Pazarlama Faaliyetleriniz Yeterli mi**
- **Broşür ve Sunumlarınız Müşteriyi İkna Ediyor mu**

Doğrudan Pazarlama

- **Düşük Maliyetle
Yüksek Sonuç
Sağlayan Doğrudan
Pazarlama
Faaliyetiniz Var mı**
- **Yeterli Sonucu
Alıyor musunuz**

**Satışı Doğru
Yönetiyor
musunuz**

- **Satış Kayıplarının
Büyük Kısmı Satış
Sürecinizdeki
Farketmediğiniz
Hatalardan
Kaynaklanır**

Satış Sürecinizi Düzenleyin

- **Müşteri ile İlk Temastan Pazarlık ve Satış Kapamaya Kadar Olan Tüm Akışı Masaya Yatırın**
- **Her Adımda Yapılacakların Üzerinden Geçin**
- **Nasıl Daha Etkili Hale Getireceğinize Bakın**

**Doğru
Düzenlenmiş
Satış Süreci
Kazandırır**

- **Satış Sürecinizi Masaya Yatırdığınızda Hatalarınızı Göreceksiniz**
- **İyi Düzenlenmiş Satış Süreci Satışınızı %50 Artırmanızı Sağlar**
- **Satıcılarınızın Hepsinin Çıkardığınız Akışa Sadık Kalmasını Sağlayın**

**Satış
Sonrasında
Müşteri
Portföyünüzü
Verimli Kullanın**

- **Satış Sonrasında
Müşteri İle İlişkiyi
Sürdürün**
- **Müşteri
Portföyünden Ek
Ciro Çıkarmak İçin
Organize Olun**

**Yapabiliyorsanız
İç Satışınızı
İhracatla Takviye
Edin**

- **İşiniz İhracat
Yapmaya Müsaitse
İhracatınızı
Geliştirin**
- **Dikkat :
İhracat Çok İyi
Organize Olmayı
Gerektirir**

Sitemizden Faydalanın

- **Salesuptr.com da size yardımcı olacak detaylı bilgi var, faydalanabilirsiniz**

A+ Performans İçin Uyguladığımız Sistematikler

Satış Yönetim Sistemi

Satış Yönetim Sisteminin Kurulması

Yönetim Raporlaması Ve KPI'ların Oluşturulması

Hedefli Çalışma Disiplininin Kurulması

Satış Ekibi Organizasyonu

Satıcı Performans Yönetimi

Satış El Kitabının (Sales Playbook) Oluşturulması

Bayi Ve Kanal Yönetiminin Sistemize Edilmesi

Satış Süreci Yönetimi

İlk Teması Yönetme Disiplini

Satış Süreci Yönetiminin Kurulması

Büyük Müşteri Satış Yönetiminin Kurulması

Yüksek Kâr Marjı İle Satış Yapmayı Sağlayan Metodolojilerin Eğitimi

3 Müşteri Tipi, 3 Satış Tipi
Gerçek İhtiyacı Bulma
Ürün Değil Sonuç Satmak
Müşteride Karar Vericileri Kazanma

Strateji ve Pazarlama

Pazar Konumlamasının Yenilenmesi

Ürün ve Şirket Stratejisinin Yenilenmesi

Sistematik Yeni Müşteri Edinme : «Prospecting» Sisteminin Kurulması

Yüksek Verimli Pazarlama Faaliyetlerinin Kurulması : Bilinirlik, Inbound, Outbound ve Content Marketing

Satış Destek Malzemelerinin Etkin Hale Getirilmesi (Broşürler, Sunular vb.)

Satış Sonrası Müşteri Yönetimi

Satış Sonrası Hizmet Yönetiminin Geliştirilmesi

Müşteri Segmentasyonu ve Hedefleme İle Etkin Çalışmanın Sağlanması

Müşteri Portföyü Yönetiminin Mükemmelleştirilmesi : Tekrar Sipariş Alma, Yeni Ürün Satma

Büyük Müşteri Hizmet Yönetiminin Oluşturulması

Özet

- **Daha Fazla Müşteri Adayına Ulaşın**
- **Müşterilerin Beklentisine Cevap Verin**
- **Fark Yaratın**

Özet

- **Satış Sürecindeki Hataları Düzelterek Daha Fazla Satış Kazanın**
- **Satış Sonrasında Müşteri Portföyünden Fayda Sağlamaya Devam Edin**

Özet

- **Mümkünse
İhracatı
Artırın**

Sorularınız ?

SALESUP
DEĞİŞİM PROGRAMI

