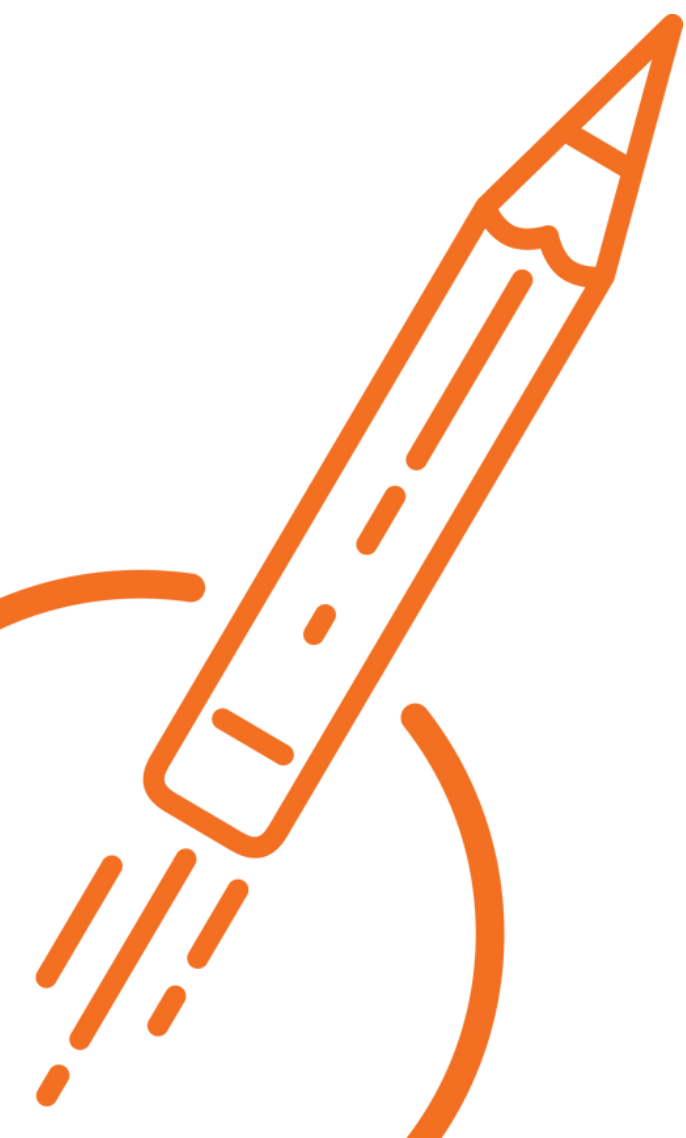


CHECKLIST PRO OPTIMALIZACI OBCHODNÍHO PROCESU



1 Definice obchodního procesu

- ☐ Definujte, co pro vás znamená úspěšný obchodní proces.



TIP:

Zvažte různé ukazatele úspěchu
- od podpisu smlouvy po fakturaci a platbu.

- ☐ Identifikujte zodpovědnosti a pravomoci vašich obchodníků.



TIP:

Vytvořte jasný popis práce pro obchodníky
včetně očekávaných výsledků a odpovědností.

Prostor pro vaše poznámky:



2 Mapování současného procesu

☐ Zmapujte váš stávající obchodní proces.



TIP:

Pro lepší přehlednost si obchodní proces znázorněte graficky.

☐ Identifikujte silné a slabé stránky obchodního procesu.



TIP:

Porovnejte váš proces s nákupním chováním klientů.

Prostor pro vaše poznámky:

3 Stanovení fází obchodního procesu

- ☐ Rozdělte váš obchodní proces do 8 až 12 fází.



TIP:

Nezapomeňte na tyto fáze: identifikace potřeb, příprava nabídky, vyjednávání, uzavření a follow-up.

- ☐ Ujistěte se, že každá fáze odpovídá realitě vašeho obchodního cyklu.



TIP:

Pravidelně konzultujte s obchodníky, zda fáze odpovídají jejich reálným zkušenostem.

Prostor pro vaše poznámky:



4 Analýza konverzních měř

- ☐ Změřte konverzní míry mezi jednotlivými fázemi.



TIP:

Použijte CRM systém pro sledování a analýzu dat.

- ☐ Identifikujte oblasti, kde dochází k největší ztrátě potenciálních klientů.



TIP:

Zaměřte se na fáze s nejnižšími konverzními mírami a analyzujte příčiny.

Prostor pro vaše poznámky:

5 Optimalizace obchodního procesu

- ☐ Upravte fáze procesu tak, aby lépe odpovídaly potřebám a chování zákazníků.



TIP:

Implementujte zpětnou vazbu od zákazníků do vašeho procesu.

- ☐ Zvažte možnosti zvýšení efektivity a snížení ztrát v procesu.



TIP:

Soustředte se na nejvýnosnější klientelu. Věnujte jí individuální péči.

Prostor pro vaše poznámky:

6 Identifikace rozhodovatelů

- ☐ Identifikujte všechny rozhodovatele a jejich vztahy k nákupnímu procesu a snažte se porozumět tomu, co je motivuje.



TIP:

Využijte LinkedIn pro identifikaci klíčových osob v cílových organizacích. Zkoumejte jejich role, odpovědnosti a vliv na rozhodovací procesy. Hledejte minimálně 5 až 16 lidí.

Prostor pro vaše poznámky:

7 Měření a analýza výsledků

- ☐ Nastavte klíčové metriky pro měření úspěšnosti v každé fázi.



TIP:

Zahrňte tyto metriky: časová náročnost fáze, míra konverze a celková hodnota obchodů.

- ☐ Pravidelně vyhodnocujte výsledky a provádějte potřebné úpravy.



TIP:

Využijte pravidelné meetingy s týmem pro sdílení výsledků a plánování zlepšení.

Prostor pro vaše poznámky:

8 Aktualizace obchodního procesu

- ☐ Budte připraveni na nelineární průběh obchodních případů.



TIP:

Vytvořte flexibilní strategie pro různé typy zákazníků a situací.

- ☐ Flexibilně reagujte na změny v chování a potřebách zákazníků.



TIP:

Pravidelně se zákazníků ptejte na tipy na zlepšení vašich produktů či služeb.

Prostor pro vaše poznámky:



9 Kontinuální zlepšování

- ☐ Pravidelně analyzujte, revidujte a aktualizujte váš obchodní proces.



TIP:

Zahrňte inovace a nové přístupy do vašeho obchodního modelu. Dejte si čas další revize do kalendáře.

- ☐ Sledujte tržní trendy a přizpůsobujte se jim.



TIP:

Udržujte průběžné vzdělávání a rozvoj dovedností vašeho týmu.

Prostor pro vaše poznámky:



Pokud máte problémy se svým obchodním procesem, neváhejte mi napsat. Společně nastartujeme váš obchodní úspěch!

MARTIN HURYCH

www.martinhurych.com

tel.: +420 603 820 127

e-mail: martin@martinhurych.com



23
ZEMÍ



1000+
PROJEKTŮ



20+
LET

