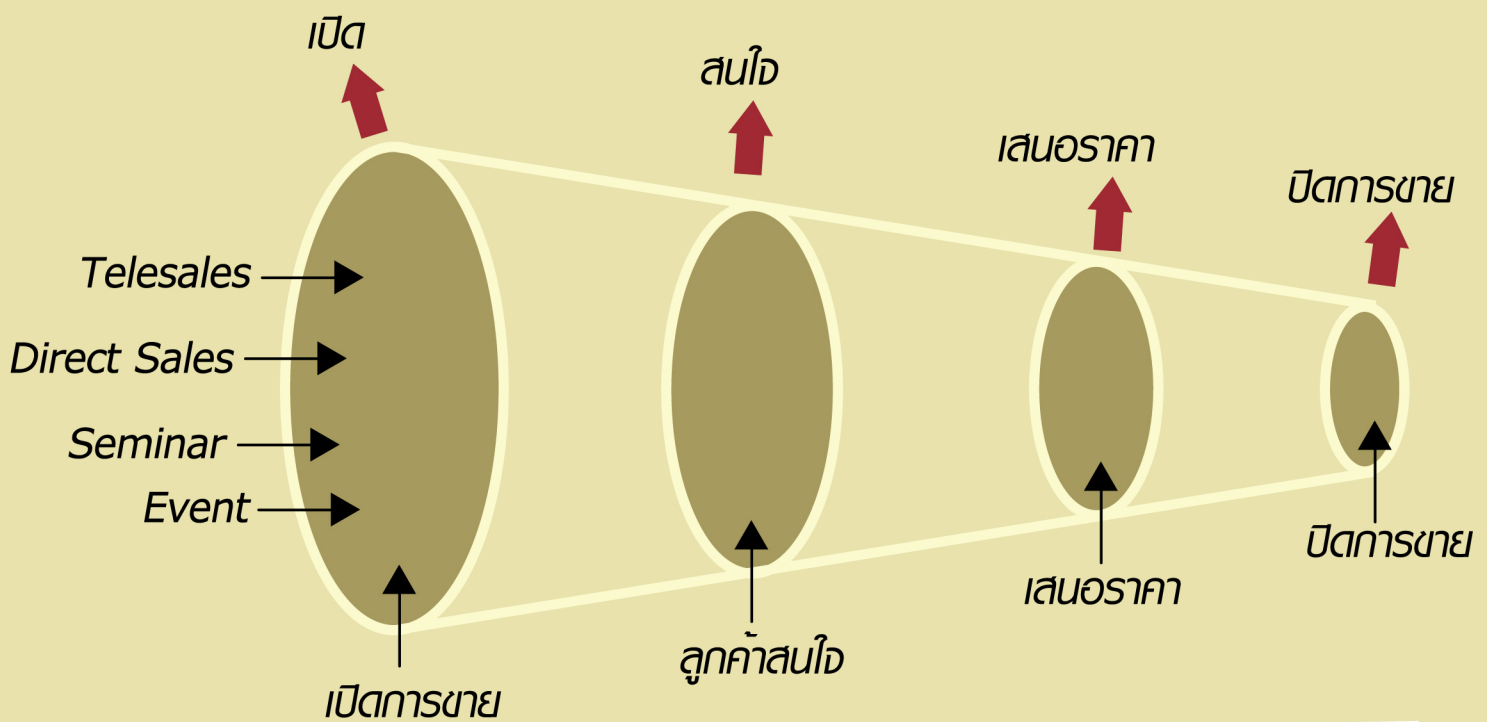


การบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline



ความสำคัญของ Sales Pipeline

- ◆ การขายเป็นเกมตัวเลข คุณต้องเปิดมาก จึงมีโอกาสมาก
- ◆ คุณสามารถรู้ได้ว่า “คุณปิดได้มากหรือน้อย” อยู่ที่คุณเสนอราคาไปเท่าไรแล้ว
- ◆ กระบวนการเปิดการขายสามารถทำได้หลายวิธีมาก
- ◆ การทำงานอย่างเป็นระบบจะทำให้ยอดขายอย่างต่อเนื่อง

คำถามกระตุ้นแนวความคิดและการดำเนินการ

- ◆ คุณบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline หรือไม่?
- ◆ คุณตั้งเป้าหมาย เปิดการขาย เดือนละที่ไร?
- ◆ ปัจจุบันคุณมีใบเสนอราคาสะสมมูลค่ารวมเท่าไร?
- ◆ โอกาสที่คุณจะปิดการขายได้จากลูกค้าที่เสนอราคาเป็นที่เปอร์เซ็นต์?

เรื่องเล่าประสบการณ์

- ◆ การบริหาร Sales Pipeline เหมือนกันปลุกต้นไม้
- ◆ Sales ที่ทำ Sales Pipeline ต่างกับ Sales ที่ไม่ได้ทำอย่างไร?