

Nulägesanalys säljledning och säljstruktur

Kunddatabas/CRM system

1. Har ni era befintliga kunder med full information i en bra databas?

JA NJA NEJ

2. Fyller personalen i sina aktiviteter ordentligt i ert CRM system?

JA NJA NEJ

3. Har ni ett CRM system som är skräddarsytt efter just er verksamhet?

JA NJA NEJ

4. Har ni alla era potentiella kunder lätt tillgängliga för säljarna i CRM systemet?

JA NJA NEJ

5. Har ni delat upp de befintliga kunderna i A,B,C kategorier eller liknande?

JA NJA NEJ

6. Är CRM systemet lätt tillgängligt när personalen är på resa eller hemifrån?

JA NJA NEJ

7. Får du rätt rapporter ur systemet för din säljledning och säljcoachning?

JA NJA NEJ

Säljprocessen

8. Upplever ni att ni har en väl genomtänkt säljprocess som alla arbetar efter?

JA NJA NEJ

9. Har ni skapat mallar för de mest avgörande momenten i säljprocessen?

JA NJA NEJ

10. Har ni en dokumenterad nykundsbearbetningsprocess som alla jobbar efter?

JA NJA NEJ

11. Har ni dokumenterade säljplaner mot era största befintliga kunder (KAM planer)?

JA

NJA

NEJ

Säljvdelningens medarbetare

12. Har ni rätt medlemmar i teamet som ska nå målen och slå budgeten?

JA

NJA

NEJ

13. Har ni en säljassistent som avlastar säljarna och bokar kundbesök?

JA

NJA

NEJ

14. Har ni rätt fördelning mellan innesäljare och utesäljare?

JA

NJA

NEJ

Målstyrning och uppföljning av aktiviteter

15. Har ni valt ut de viktigaste nyckeltalen i säljprocessen att följa upp?

JA

NJA

NEJ

16. Har ni bra verktyg för att registrera, följa upp och analysera måluppfyllnad?

JA

NJA

NEJ

17. Håller alla tillräckligt hög nivå aktivitetsnivå på proaktiva samtal och bokade möten?

JA

NJA

NEJ

18. Har varje säljare fått tydliga aktivitetsmål nedbrutna per vecka?

JA

NJA

NEJ

19. Ser varje säljare hur de ligger till resultatmässigt och kan coacha sig själva?

JA

NJA

NEJ

20. Har ni individuella uppföljningsmöten varje månad angående måluppfyllnad?

JA

NJA

NEJ

Kundbearbetning

21. Upplever du att alla arbetar strukturerat med både nya och befintliga kunder?

JA NJA NEJ

22. Har alla lagt säljplaner med sina befintliga kunder och följer dem?

JA NJA NEJ

23. Bygger alla upp rätt pipeline med offerter för avslut hela tiden?

JA NJA NEJ

24. Har alla god ordning på sina återkomster och är duktiga på att ringa tillbaka?

JA NJA NEJ

25. Fungerar överlämningar internt bra mellan säljare och annan personal?

JA NJA NEJ

Time Management

26. Jobbar säljarna bara med försäljning utan andra ärenden som stör tid med kund?

JA NJA NEJ

27. Har ni annan personal än säljarna som sköter leverans och supportärenden?

JA NJA NEJ

28. Är alla duktiga på att planera och prioritera sin tid rätt för att hinna med allt?

JA NJA NEJ

29. Är alla duktiga på att prioritera rätt aktiviteter så de arbetar med rätt saker?

JA NJA NEJ

30. Följer ni upp utfallen i säljprocessen och detekterar individuella behov av säljträning?

JA NJA NEJ

31. Läger ni rätt tid på att träna och finslipa allas arbete med säljprocessen?

JA NJA NEJ

32. Har varje person en individuell utvecklingsplan som följs upp på månadsbasis?

JA

NJA

NEJ

Motivation

33. Är personalen motiverade att anstränga sig så hårt som krävs för att nå målen?

JA

NJA

NEJ

34. Har ni individuella coachningsmöten där säljarnas motivation är i fokus?

JA

NJA

NEJ

35. Har ni säljtävlingar eller andra motivationsdrivande aktiviteter?

JA

NJA

NEJ

Säljledning och säljträning

36. Hinner säljledaren med rollen som analyserande coach och säljtränare?

JA

NJA

NEJ

37. Har ni tydliga rutiner varje månad för säljcoachning individuellt och i grupp?

JA

NJA

NEJ

38. Tycker personalen att säljledaren ger tillräckligt med stöd till framgång?

JA

NJA

NEJ

39. Har säljledaren bra externa partners för rekrytering, säljträning och coaching?

JA

NJA

NEJ

40. Har säljledaren själv en bra coach och rådgivare att bolla allt med?

JA

NJA

NEJ

Social Selling

41. Finns det en uttalad strategi för hur säljarna ska arbeta med digitala kanaler?

JA

NJA

NEJ

42. Har säljkåren kunskap om hur de kan prospektera via digitala kanaler?

JA

NJA

NEJ

43. Har alla säljare en personlig profil på t ex LinkedIn som tilltalar era potentiella kunder?

JA

NJA

NEJ

44. Finns kommunikationsplan avseende vilket budskap säljarna delar med sig av på sociala medier?

JA

NJA

NEJ

45. Följer säljledningen regelbundet upp aktiviteterna och resultatet av säljarnas digitala närvaro?

JA

NJA

NEJ