



SATISLAR

\$7,1 M



FIRSATLAR

200



ORT.FIRSAT OLC.

\$35,3 B

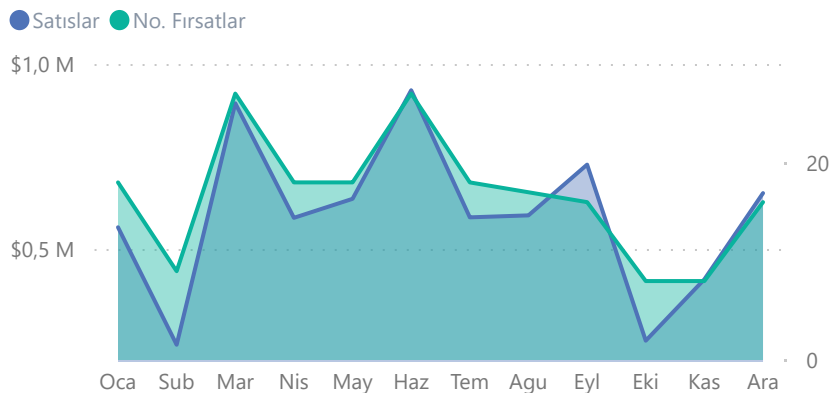


ORT. HIZ

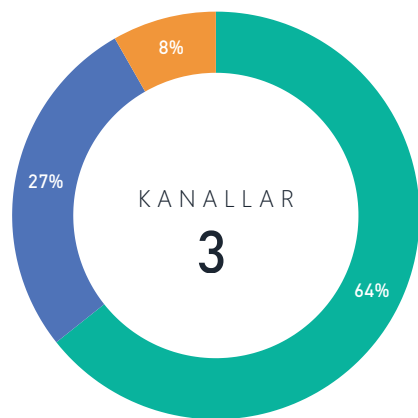
63,75

SATISLAR& FIRSATLAR

AYA GÖRE

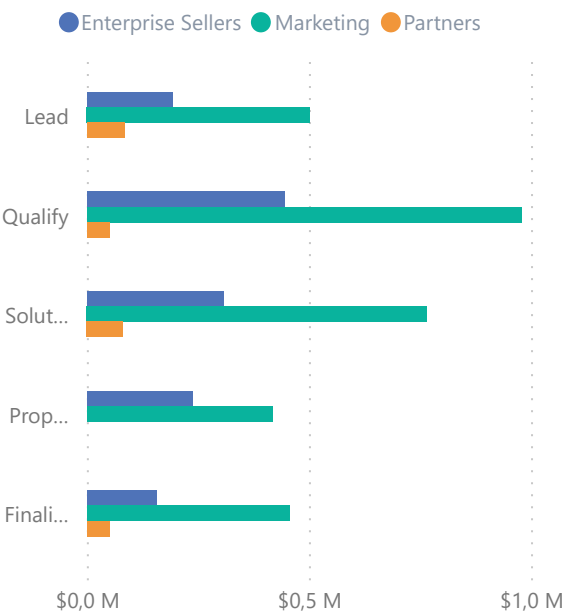


TOPLAM SATISLAR
PAZARLAMA KANALINA GORE



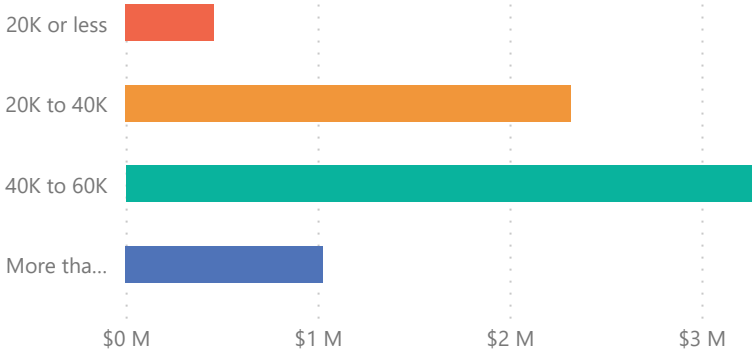
Marketing Enterprise Sellers Partners

AKTİF FIRSATLAR
PAZARLAMA KANALINA GORE



TOTAL SALES

BY OPPORTUNITY SIZE



Generate referrals

Yönlendirme isteme zamanı, bir satışı kapattıktan hemen sonradır. Yeni müşteriniz (umarız) satın alma konusunda heyecanlıdır ve diğer müşterileri önerebilecek durumdadır. Zamandan ve enerjiden tasarruf edin ve müşterinize, sattığınız ürün veya hizmetten yararlanabilecek herhangi bir arkadaşı veya iş arkadaşı olup olmadığını sorun. Ayrıca, iş ilişkiniz büyüdükçe daha sonra tavsiye isteyebilirsiniz.

Her satış sürecinin benzersiz olduğunu ve iki satış döngüsünün aynı olmadığını hatırlamak önemlidir. Satış döngüsü aşamaları birkaç dakika kadar kısa veya birkaç ay kadar uzun olabilir, ancak genel olarak her satış döngüsü yukarıdaki yedi aşamanın bir biçimini takip eder. Satış döngüsünü öğrenmek ve uygulamak ve tekniklerinizi geliştirmek, satışlarınızı artırmanıza ve işinizi büyütmenize yardımcı olacaktır.

Tanım



- ☐ Prospect for leads
- ☐ Contact potential custo...
- ☐ Qualify the customers
- ☐ Present your product
- ☐ Overcome customer obj...
- ☐ Close the sale
- ☒ Generate referrals