



МОДУЛЬ 5

УРОК 1

ВИДЕНИЕ





ВИДЕНИЕ

МАРКЕТИНГ

ПРОДАЖИ

КОМАНДА

МАРКЕТИНГ

Как вы будете привлекать Клиентов?

Какие каналы привлечения?

Какая воронка лидогенерации (путь Клиента)?

Какая система мотивации специалистов по привлечению Клиентов?

ПРОДАЖИ

Какие у вас конверсии по воронкам продаж и на этапах воронок?

Какая структура Отдела Продаж?

Какая система мотивации?

Какие у вас системы автоматизации и систематизации бизнес-процессов?

КОМАНДА

Какого уровня специалисты будут у вас работать?

Какая у вас воронка HR?

И так далее.

