**PROJE (DENEYİM) SATIŞ SÜRECİ** Akış/aşamalar

Proje (Deneyim) Satış Süreci kapsamında yürütülen faaliyetlerin neler olduğu bilgisi sırası ile aşağıdadır.

1. C-Level INFINIA stratejisini belirler.
2. Uluslararası Satış Temsilcileri dar Pazar araştırması yapar.
3. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) sektör belirler.
4. Pazarlama ve Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) fırsat belirleme ve fırsat analizi yapar. (Sosyokültürel analiz, satın alma alışkanlıkları, pazarda öne çıkan ihtiyaçlar vb.). Sonrasında Pazar araştırması raporu ortaya çıkar.
5. Uluslararası Satış Temsilcileri iletişim kurarlar (bağlantılar, etkinlikler veya araçlar ile bilgi edinilip, kişiler ile iletişime geçilir)
6. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) potansiyel müşteri ile online/f2f görüşmeler yaparlar. (INFINIA hakkında bilgi verilir, müşterinin projeleri ile ilgili bilgi alınır). Sonrasında görüşme notları ortaya çıkar.
7. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri), müşteri bilgisi ve Fikirler/Kararlara göre tekrar iletişim kurulur (bağlantılar, etkinlikler veya araçlar ile bilgi edinilip, kişiler ile iletişime geçilir).
8. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri), görüşmeler ve müşteri analizlerine göre gereksinim tespiti yapılır/ yaratılır. Sonrasında proje ön fikri ortaya çıkar.
9. Pazarlama ve Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) sunum şablonu hazırlarlar.
10. Tarım Ekibi (Mimar vs.), Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri proje içeriği hakkında içerik ve tasarım çalışmaları yapar; müşteri için üretilen içerik üzerine, müşteri ile paylaşılacak sunum hazırlanır. Sonrasında ortaya sunum dosyaları çıkar.
11. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) sunumun ardından müşteriden “feedback” alır.
12. Uluslararası Satış Temsilcileri müşteri “feedback”ine göre revize sunum hazırlar.
13. Satış Müdürü, teklif tipine göre teklif ekibini kurar.
14. Proje Yöneticisi, Sistem Mühendisi, Tasarım Ekibi, C-Level, Satın Alma Sorumlusu, Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri), geçmiş maliyet referanslarını da kullanarak ekiplerle beraber maliyet çalışması yapılarak teklif hazırlar, teklif C-level onayından geçer. Sonrasında teklif dosyası ortaya çıkar.
15. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) teklif sunar ve müzakerelere başlanır. Sonrasında müşteri teklif ile ilgili değerlendirme yapar. Olumsuzsa süreç sonlanır. Olumluysa sözleşme düzenlenir.
16. Proje Yöneticisi, Sistem Mühendisi, Tasarım Ekibi, C-Level, Satın Alma Sorumlusu, Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri), sözleşme/sipariş onay dosyasını ortaya çıkarırlar.
17. Proje Yöneticisi, Proje Satış Ekibi, ERP ekibi, ERP sistemi üzerinden proje açılışı yaparlar.
18. Finans ve Muhasebe Sorumlu, tahsilat ve faturalandırma yapar.
19. Proje Yöneticisi, Sistem Mühendisi, Tasarım Ekibi, C-Level, Satın Alma Sorumlusu, Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) çalışır. Satış tarafından proje tarafına devir gerçekleşir. Sonrasında Bilgi Kiti, Proje Sunumu, Teknik Dokümanlar, Proje “deadline”ı, Proje Bütçesi ve Müşteri Bilgileri ortaya çıkar.
20. Proje Yöneticisi, Sistem Mühendisi, Tasarım Ekibi, C-Level, Satın Alma Sorumlusu, Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri), mevcut ilişki yöntemi yapar.
21. Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) krizler/fırsatları değerlendirirler ve mevcut müşteriden gelebilecek yeni satış fırsatlarını değerlendirirler.
22. Proje Yöneticisi, Sistem Mühendisi, Tasarım Ekibi, C-Level, Satın Alma Sorumlusu, Proje Satış Ekibi (CSO, Satış Müdürü ve Uluslararası Satış Temsilcileri) sonraki ve eş zamanlı projelerin yönetimini yaparlar. Çözülmüş sorunlar ve yeni satışlar ortaya çıkar.
23. Proje Yöneticisi, Proje Satış Ekibi, ERP Ekibi ile süreç tamamlanır.