

АУДИТ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ



Вера Солдатенко

Бизнес-коуч,
Бизнес-консультант по маркетингу и продажам,
Ведущая стратегических и командных сессий

Вера Солдатенко

- ◆ Бизнес-коуч,
- ◆ Ведущая командных и стратегических сессий,
- ◆ Бизнес-консультант в области маркетинга и увеличения продаж,
- ◆ Предприниматель (отделочные материалы).



✈ Помогаю решать задачи увеличения прибыльности бизнеса и достижения бизнес-результатов.

✈ Сопровождаю предпринимателей в достижении целей.

🕒 Работаю на результат и нацелена на долгосрочное сотрудничество.

Обо мне:

◆ 19+ лет опыта в бизнесе, маркетинге, продажах, развитии персонала,

◆ 450+ часов коуч-сессий, консультаций, командных и стратегических сессий, наставничества,

◆ 5+ лет в профессиональном коучинге и консалтинге.

◆ Имею компетенции в области бизнес-коучинга, психологии, стратегического маркетинга, фасилитации, трекинга, проведении мастермайндов, бизнес игр и др.

САМОАУДИТ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Общий блок вопросов:

1. Ваш бизнес оцифрован и Вы знаете все основные показатели бизнеса?
2. У Вас есть план по прибыли на год/квартал/месяц?
3. У Вас есть план маркетинговых мероприятий на год/квартал/месяц?
4. Изучаете ли Вы регулярно изменения поведения потребителей, покупательского спроса?
5. Корректируете ли бизнес-модель с учетом изменения рынка?
6. Проводите ли регулярные встречи с командой и мозговые штурмы?
7. Есть ли у Вашей компании стратегия развития на 3-5 лет?
8. Проводите ли стратегические сессии для разработки стратегии развития компании?
9. Корректируете ли Вы стратегию развития 1 раз в 1-3 месяца?

Маркетинг:

10. Позиционирование Вашей компании. Ответы на вопросы: Кто мы? Что продаем? Для кого продаем?
11. Вы выделили несколько сегментов ключевых клиентов (у вас есть подробные портреты целевой аудитории) и направляет маркетинговые активности на них?
12. Опишите ключевого клиента Вашей компании?
13. Купили ли бы Вы сами Ваш товар/услугу? Почему?
14. У Вас есть одно или несколько уникальное ценностное предложение (УЦП) - что Ваш товар отличает от конкурентов, какую проблему, как и кому решает?
15. Почему клиенты выбирают товар/услугу именно Вашей компании?
16. Насколько цена Вашего товара/услуги соответствует рынку?
17. Какие товары/услуги позволяют увеличить средний чек?
18. Знаете ли Вы путь клиента от первого контакта до покупки?
19. Как Вы помогаете и мешаете клиенту купить у Вас Ваш товар/услугу?
20. Кто Ваши конкуренты, и по каким критериям Вы выбрали именно их?
21. Чем товары /услуги Вашей компании лучше товаров/услуг конкурентов?
22. Почему клиент должен купить товар/услугу именно у Вас?
23. Откуда клиенты узнают о товарах/услугах Вашей компании?
24. Сколько у Вас точек касания с клиентами и что это за точки касания?
25. У Вас есть маркетинг-кит (презентация о товаре и продукте)?

Продажи:

26. Какие каналы продаж товара/услуги Вашей компании?
27. Что Ваши менеджеры/продавцы думают о клиентах (3 существенных)?
28. Планы продаж выполняются регулярно и перевыполняются.
29. У Вас есть CRM система, в которую попадают все входящие потоки в Вашу компанию (заявки, звонки, e-mail и т.д.)?
30. У Вас есть коммерческие предложения под каждый товар?
31. Менеджеры по продажам отлично знают товар/услугу и могут ответить на вопросы клиента?
32. Менеджеры по продажам продают преимущества, выгоду, пользу для клиента товара/услуги?
33. Менеджеры по продажам постоянно проходят обучение продукту, этапам продаж, борьбе с возражением, сложным переговорам?
34. У менеджеров отдела продаж есть индивидуальные планы развития?
35. Менеджеры по продажам уверены в себе и в товаре и с радостью его продают?
36. В Вашей компании есть скрипты продаж?
37. У менеджеров по продажам есть планы продаж и понятная мотивация?

Взаимодействие отделов маркетинга и продаж:

38. Маркетологи часто общаются с ключевыми клиентами в процессе продаж?
39. Маркетологи учитывают мнение отдела продаж при составлении маркетингового плана?
40. Отдел продаж охотно предоставляет отделу маркетинга сведения по запросу?
41. Можно утверждать, что отделы маркетинга и продаж успешно взаимодействуют в процессе работы?
42. Руководители отделов регулярно консультируются друг с другом по таким вопросам, как генерирование идей, тестирование рынков и стратегии разработки продуктовых предложений?
43. Продажи и маркетинг работают в тесной связке для определения покупательских привычек в разных сегментах?
44. Рабочие встречи продавцов и маркетологов главным образом посвящены конструктивному сотрудничеству, а не разрешению споров и урегулированию конфликтных ситуаций?
45. Руководители отделов маркетинга и продаж вместе планируют разработку продуктов и услуг, которые будут предложены рынку только через два и более лет?
46. Маркетологи активны в определении и реализации стратегии продаж ряду ключевых клиентов?
47. Менеджеры отделов продаж и маркетологи управляют своими проектами посредством совместно разработанных воронок и бизнес-процессов, охватывающих всю цепочку – от тестирования рынка до клиентского обслуживания?
48. Маркетологи вносят ощутимый вклад в анализ данных, полученных от воронки продаж, и используют их для повышения ее предсказуемости и результативности?
49. И отдел продаж, и маркетологи объединены общими целями?
50. Оба отдела сообща готовят и проводят учебные программы, события, и работают над повышением квалификации своих сотрудников?
51. В отделах маркетинга и продаж регулярно проводятся командные сессии и мозговые штурмы по выработке идей по увеличению продаж?

[Вы можете заказать полный маркетинговый аудит для Вашей компании.](#)

**Бизнес-консультант в области маркетинга и продаж,
Ведущая командных и стратегических сессий,
Бизнес-коуч
Солдатенко Вера**

Готова обсудить возникающие вопросы

Контакт: +7 913-539-92-25 (тел, WhatsApp, Telegram),

Сайт: <https://sol2biz.ru>

Презентация компании: <https://clck.ru/HxaOH>

Решения для бизнеса

Маркетинг Коучинг Фасилитация

Помогаем решать задачи увеличения прибыльности бизнеса и достижения бизнес-результатов

- Маркетинг
- Бизнес-коучинг
- Командные сессии
- Бизнес-трекинг
- Тренинги
- Бизнес-игры
- Мастермайнды
- Тестирование персонала

☎ +7 (391) 25-49-225

🌐 <https://sol2biz.ru>



НАШИ УСЛУГИ

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОСТА ВАШЕГО БИЗНЕСА

Маркетинг

Консультации и коуч-сессии в сфере маркетинга для предпринимателей



Тренинги

Тренинги и мастер-классы в коучинговом формате

Бизнес-коучинг

Сопровождение изменений в компании и развития бизнеса. Sales-коучинг



Бизнес-игры

Коучинговая игра "Бизнес Стратегия"
Игра про продвижение, маркетинг, финансы, навыки презентации

Командные сессии

Командные сессии, сессии оперативного планирования, стратегические сессии



Мастермайнды

Мастермайнды для предпринимателей и команд для роста бизнеса

Бизнес-трекинг

Сопровождение развития бизнеса через быструю проверку гипотез для роста



Тестирование персонала

Тестирование мотивации, ценностей персонала. Метапрограммный профиль

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ ВАШЕГО БИЗНЕСА

УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ!

Если у вас возникли какие-либо вопросы или вам требуется дополнительная информация, не стесняйтесь связаться с нами. Мы всегда готовы помочь вам в выборе наиболее подходящих решений заших задач.

+7 913 539 92 25

sol2biz@mail.ru

<https://sol2biz.ru/>

