קוד מכירת מוצר

System מכירת מוצר או שירות

שם העסק : _____

שם בעל העסק : _____

מה אני מוכר (מה המוצר/השירות המוצע) :

_____

מה כותרת המכירה של המוצר ב – 20 מילים :

_____

_____

_____

מה מחיר המוצר/השירות בש"ח (עם או בלי מע"מ) :

_____

מי הקהל שלך:



© "מומנטום" – תוכנית להצלחה עיסקית – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2012

קוד מכירת מוצר

System מכירת מוצר או שירות

מהן הפעולות השיווקיות שבכוונתי לעשות?

_____

_____

_____

מהם ערוצי הפירסום בהם אתה משתמש : (אינטרנט – אדוורדס/פייסבוק, מקומונים, פליירים,...)

_____

_____

_____

האם יש דף נחיתה למוצר/שירות: _____

האם יש דף מכירה למוצר/שירות: _____

האם המוצר אינטרנטי או פיסי? _____

אם דיגיטלי, מה תכולת המוצר (דיסקים, חוברות,...) :

_____

אם שירות, מה סוג השירות: פגישה 1*1, סדרת מפגשים, קורס, סדנא,... :

_____

אם מוצר, עם/בלי משלוח: _____

האם הלקוח מקבל מייל או מועבר לדף תודה :

_____

© "מומנטום" – תוכנית להצלחה עיסקית – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2012

קוד מכירת מוצר

System מכירת מוצר או שירות

מה תהליך המכירה שעובר הלקוח – מה קורה מהרגע שהלקוח הביע התעניינות במוצר עד שירות הלקוחות?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

איזו מערכת שירות לקוחות יש לך? _____

הם יש לך הסכם עם חברת האשראי/פייפל?

_____

© "מומנטום" – תוכנית להצלחה עיסקית – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2012

קוד מכירת מוצר

System מכירת מוצר או שירות

שיתופי פעולה אפשריים/קיימים (עם מי בכל שלב ומה סוג השת"פ)

שת"פ עם כאלו שבאים בקשר עם הלקוח לפני שהוא רוכש אצלך :

מס'	שם	סוג השת"פ

שת"פ עם כאלו שנותנים לו שרות בזמן שהוא מקבל ממך שרות :

מס'	שם	סוג השת"פ

שת"פ עם כאלו שנותנים לו שרות אחריך :

מס'	שם	סוג השת"פ

(סוג שת"פ אפשרי : הרצאה לא מכירתית פרונטלית או וובינר, החלפת מיילים, קישור באתר שלך...)

© "מומנטום" – תוכנית להצלחה עיסקית – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2012

קוד מכירת מוצר

System מכירת מוצר או שירות

אחריות: _____

עדויות והוכחות:

3 עדויות טובות שיש לך (מי המעיד, וידאו או טקסט, תמונה של המעיד)

_____

_____

_____

3 הוכחות טובות שמראות באופן חד משמעי שהמוצר/השירות שלך עובד.

_____

_____

_____

© "מומנטום" – תוכנית להצלחה עיסקית – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2012