

Nejlepší strategie pro vyhledávání klientů v roce 2018 a dál

Miroslav Princ

www.miroslavprinc.cz

„Nejlepší“ strategie neexistuje!

Hledejte tu nejvhodnější pro vaši situaci.

Prodej se neděje najednou, ale v krocích

Fáze
prodejního
procesu



Co je prospektace

Oslovování kontaktů s cílem navázat konverzaci, během které jim poskytnete základní informace o vás a získáte podklady pro rozhodnutí, jestli vzhledem k vašim kritériím a nákladům s tím spojeným vám stojí za to pokračovat v rozvíjení obchodního vztahu.

Dobrá strategie stojí na třech blocích



Strategie není taktika, forma, ani formát

Strategie je soubor taktik a postupů realizovaných za účelem dosažení cíle s přihlédnutím ke zdrojům a omezením, které máte.

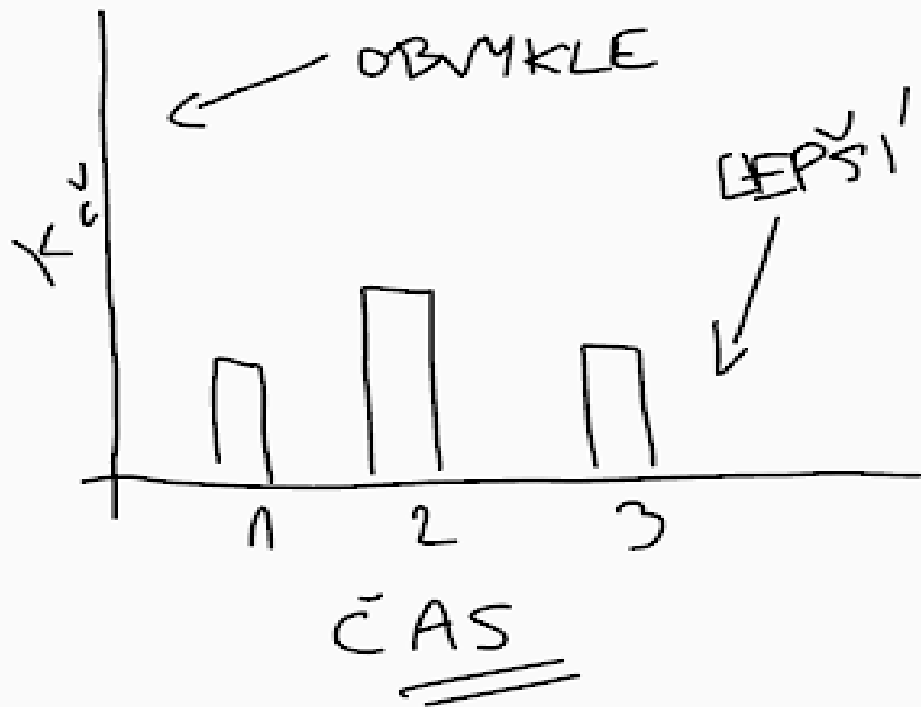
1) Zdroje

KONTAKTY

PENÍZE

ČAS

Čas je rozhodující veličina



- Co děláte?
- S kým / pro koho?
- Jak ho vnímá klient?

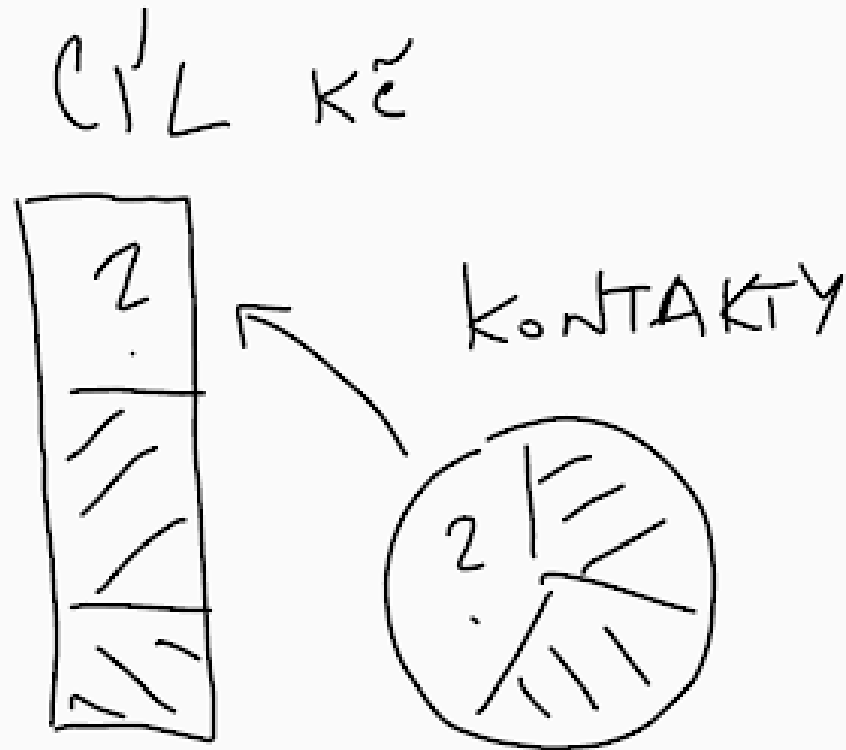
2) Omezení

- GDPR
 - Shromažďování a udržování údajů, oprávněný zájem
- 127/2005 Sb. o elektronických komunikacích
 - Telefonování
- 480/2004 Sb. o některých službách informační spol.
 - Email, sms, obchodní sdělení

3) Cíle

- Schůzky
- Kolik jich potřebujete každý měsíc? A týden?
- Kolik na to potřebujete kontaktů?

Máte dost kontaktů na vaše cíle?



1. BLOK: Profil klienta

Kdo je pro vás
nejvhodnější?



2. BLOK: Oslovování

Diverzifikujte
formy oslovení

A) TEL.

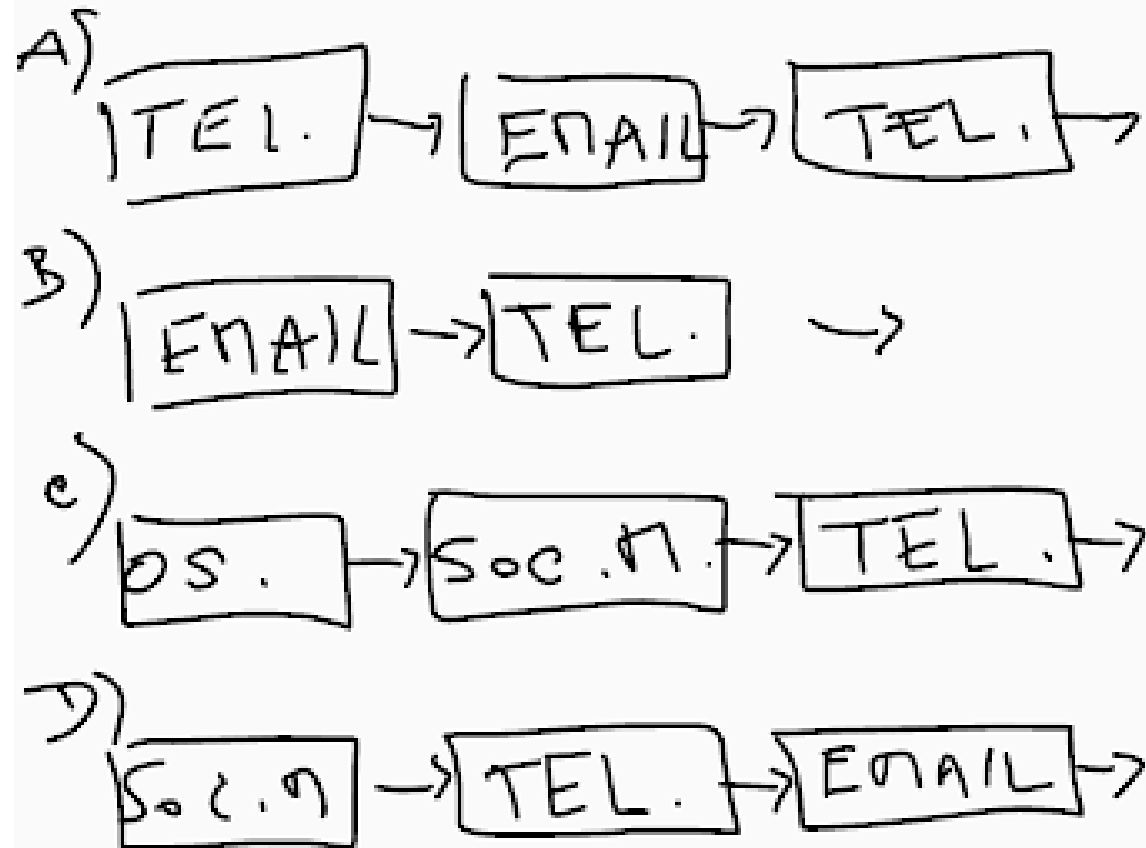
B) EMAIL

C) OS.

D) SOC. M.

3. BLOK: Pokračování

Jak budete pokračovat po oslovení?



Proč se zamýšlet nad strategií

1. Protože se mění podmínky
2. Protože máte omezené zdroje
3. Protože potřebujete mantinely

Nová kniha o strategii a prospektaci

- Pouze na www.miroslavprinc.cz

<https://miroslavprinc.cz/prodavejte-tam-kde-kupuji/>



© Miroslav Princ
www.miroslavprinc.cz