



CHECKLISTA · SPRZEDAŻ OZE

7 miejsc, w których przecieka sprzedaż w firmie OZE

Najczęstsze przecieki, które widzę u małych firm OZE. Sprawdź, ile masz u siebie.

1 **Leady, do których nikt nie oddzwania w 24h.**

Reklama dowozi kontakty, a one stygną w skrzynce. Pierwsza firma, która oddzwoni, wygrywa.

2 **Każdy handlowiec sprzedaje po swojemu.**

Brak jednego procesu = wynik zależy od formy dnia, nie od systemu.

3 **Follow-up „kiedyś”.**

Większość deali zamyka się po 2.–5. kontakcie, a większość firm odpuszcza po pierwszym.

4 **Oferty wysłane i zapomniane.**

Brak pętli dopięcia — oferta leży, klient kupuje gdzie indziej.

5 **Wiedza w głowie jednej osoby.**

Handlowiec odchodzi i zabiera kontakty oraz know-how. Nic nie zostaje w firmie.

6 **Zero kwalifikacji.**

Zespół pali czas na klientów, którzy nigdy nie kupią, zamiast na gotowych.

7 **Brak pomiaru.**

Nie wiesz, na którym etapie tracisz — więc naprawiasz po omacku.

Chcesz wiedzieć, które z nich kosztują Cię najwięcej? Zaczynj od audytu:
lightpartners.pl