

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА: КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

ПОГРУЖЕНИЕ В ПРОДАЖИ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ

Соревнуйтесь в ценности, а не цене.

MERCURI
international

Ценность для клиента: Контрольный лист

Существует, по меньшей мере, шесть видов ценности для клиента.
Используйте этот контрольный лист оценки:

1) Какие виды ценности нужны вашим клиентам?

2) Какие виды ценности вы могли бы предложить своим клиентам?



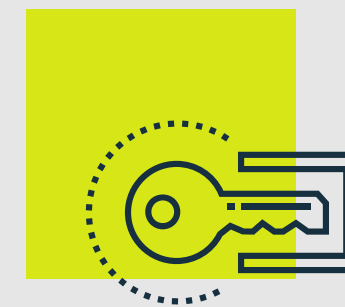
В области доходов

- Доля рынка
- Ценообразование
- Удержание клиентов



В области расходов

- Эффективность
- Производительность



В области рисков

- Финансы
- Операции
- Внедрение
- Поставщик



Субъективная

- Укрепление внутренней силы
- Карьерный рост
- Снижение беспокойства
- Упрощение



Стратегическая

- Глубокое понимание отрасли
- Лояльность клиентов
- Предвидение проблем
- Стратегическое управление



В области идентичности

- Социальная ответственность
- Стабильность
- Развитие бренда работодателя



Mercuri International ежегодно помогает компаниям добиваться высоких показателей продаж в более чем 50 странах. Мы обслуживаем наших клиентов как на локальном, так и на международном уровнях, предлагая кастомизированные решения и отраслевую экспертизу. Мы обеспечиваем рост прибыли, вооружая людей инструментами и подходами для решения проблем в области продаж любой сложности.

ru.mercuri.net