גיוס אנשי מכירות נוספים
או
להוציא יותר מהצוות הקיים

CallMarker2.0

שלב 1: **שליטה בתהליך המכירה**

- [ ] האם כל ליד חדש מקבל תגובה תוך פחות מ-24 שעות?
- [ ] האם קיים משפך ברור (pipeline) לכל עסקה?
- [ ] האם יש אחידות בין הנציגים בתהליך המכירה?
- [ ] האם יש הגדרה ברורה למה נחשבת שיחת מכירה איכותית?
- [ ] האם מנהל המכירות יודע בכל רגע באיזה שלב נמצאת כל עסקה? (כן, גם אם מדובר במאות או אלפים)

שלב 2: **יעילות ביצועית של הנציגים**

- [ ] האם לפחות 80% מהנציגים עומדים ביעדים של שיחות / פולו-אפ שבועיים?
- [ ] האם לכל נציג יש סדר יום קבוע עם בלוקים מוגדרים לפעולות?
- [ ] האם פולו-אפים נעשים באופן יזום ולא תלויים בזיכרון או בפתקים?
- [ ] האם לפחות ב 90% מהלידים שלא נסגרו, מתועדת הסיבה האמיתית?
- [ ] האם יש תיעוד שוטף של כל שיחה ופעולה מול הלקוח?

שלב 3: **שימוש בכלים קיימים**

- [ ] האם CRM שלכם מעודכן כל הזמן, בלי לרדוף אחרי הנציגים?
- [ ] האם הנציגים עובדים מתוך מערכת אחת (ולא קופצים בין וואטסאפ, מייל, CRM)?
- [ ] האם אתם יודעים כמה שיחות, מיילים או וואטסאפים נשלחים ביום?
- [ ] האם המנהלים מקבלים התראות כטיפול במשימה קריטית לא בוצע?
- [ ] האם אתם מודדים זמן תגובה ממוצע לכל ליד?

שלב 4: **ניתוח ביצועים ומדידה**

- ☐ האם יש לכם דו"ח שבועי שמציג את היחס בין לידים שנסגרו ולא נסגרו לפולו-אפים?
- ☐ האם אתם יודעים כמה עסקאות נופלות בכל שלב במשפך המכירה?
- ☐ האם אתם יודעים לזהות נציגים שמאבדים פניות איכותיות?
- ☐ האם אתם בודקים את יחס ההצלחה של כל נציג מול כמות ההזדמנויות שקיבל?
- ☐ האם מתקיימות שיחות שיפור ביצועים לנציגים על פי נתונים מהשטח?

שלב 5: **עומס נוכחי ומשאבים**

- ☐ האם הנציגים מתלוננים על עומס, או שמדובר בתחושת עומס בגלל חוסר סדר?
- ☐ האם יש לכם דרך לדעת כמה זמן מושקע ביום בשיחות אמיתיות מול לקוחות?
- ☐ האם נציגים מבלים יותר מ-30% מהזמן על אדמיניסטרציה?
- ☐ האם יש כפילויות או משימות שחוזרות על עצמן בלי סיבה?
- ☐ האם הנציגים מרגישים שיש להם מספיק זמן להגיע ליעדים?

סיכום הצ'קליסט:

אז כמה סימנת?

✓ אם סימנת 20-25 מתוך 25:
הצוות שלך מתפקד היטב. אם אתה מגייס – זה בגלל שאתם באמת מתרחבים.

✓ אם סימנת 12-19:
יש מקום לשיפור. לפני שאתם מגייסים, שווה לבדוק איך לשפר ביצועים, לעדכן תהליכים, או לאחד כלים.

✓ אם סימנת פחות מ-12:
אל תמהרו לגייס. קודם כל תתקנו את מה שכבר קיים - אחרת גם הנציגים החדשים ייתקעו באותן בעיות.