

Les CHECKLISTS



Bonnes pratiques pour rédiger un plan de vente

Voici une checklist au format PDF des bonnes pratiques pour bien rédiger un plan de vente et vous permettre d'optimiser votre prospection commerciale. N'hésitez pas à l'imprimer !

- Analyser la situation actuelle** : Vous devez comprendre votre positionnement, Réalisez un audit de vos précédents résultats sur les ventes, produits ou services qui performement le plus. Vous pouvez également utiliser le modèle SWOT.

- Définir vos objectifs** : Fixez des objectifs commerciaux SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis).

- Définir votre cible et buyers personas** : Connaissez-vous vos clients actuels, leurs besoins et leurs attentes ? Analysez leurs comportements pour peaufiner votre compréhension de votre client idéal.

- Lister les ressources et outils nécessaires** : Votre équipe doit avoir toutes les ressources et outils à disposition pour performer (formation, supports de vente, accès aux données clients, argumentaire commercial, CRM, logiciel de marketing automation,etc).

- Établir un budget** : Définissez le bon budget pour prioriser les actions et les investissements. Allouez ce budget sur les activités qui ont le plus d'impact.

- Mettre en place la stratégie de vente** : Déterminez comment vous allez atteindre vos objectifs et organiser votre prospection commerciale. Focalisez-vous sur les leads les

plus prometteurs.

- Méthode pour qualifier les leads** : Vous pouvez utiliser la méthode BANT et diverses stratégies de lead scoring pour classer vos leads en plusieurs catégories (chaud, tiède et froid).

- Planifiez vos actions** : Mettez en place une roadmap avec des tâches concrètes pour votre équipe commerciale et les moyens mis en place.

- Mesurer les résultats** : Regardez ce qui a fonctionné, ce qui n'a pas marché et pourquoi. Utilisez des KPI's comme le taux de conversion, panier moyen, etc.

- Analyser les retours des clients** : Utilisez des enquêtes de satisfactions ou des entretiens pour récupérer les feedback de vos clients.

Chaque mois Easyfichiers, le spécialiste de référence en prospection commerciale, vous propose des ressources et checklists à télécharger / imprimer pour optimiser vos méthodes en marketing et en vente.