

Vendite

Checklist operativa — clienti, trattative e follow-up

SELEZIONE E QUALIFICA DEI CLIENTI

- Ho scritto il profilo del cliente che non voglio (settore, comportamenti, segnali d'allarme)
- Per ogni nuovo prospect ho verificato se corrisponde al profilo cliente giusto prima di investire tempo
- Ho identificato i 3 clienti migliori nel mio portafoglio attuale da chiamare questo trimestre

GESTIONE DELLE TRATTATIVE

- Ogni primo contatto si è concluso con un passo successivo concreto (data, azione, scadenza)
- Quando un cliente ha detto "costa troppo" ho chiesto "rispetto a cosa?" prima di giustificare il prezzo
- Ho una sequenza di follow-up di almeno 5 contatti per i prospect non ancora chiusi
- Ho contattato almeno un cliente esistente questa settimana — non per vendere, ma per sapere come sta

DOMANDE DI REVISIONE PIPELINE

Quali trattative sono ferme da più di 2 settimane?

Qual è il prossimo follow-up in scadenza?

C'è un cliente soddisfatto a cui chiedere un referral?

Quale trattativa vale la pena abbandonare questa settimana?
