خطة مبيعات في صفحة واحدة

1. الرؤية

تحقيق زيادة بنسبة 20% في المبيعات خلال الربع القادم مع الحفاظ على مستوى رضا العملاء بنسبة 90%.

2. الأهداف

- زيادة الإيرادات بنسبة 15% خلال 6 أشهر.
- اكتساب 50 عميلًا جديدًا في السوق المستهدف.
- تحسين معدل الاحتفاظ بالعملاء الحاليين بنسبة 10%.

3. الاستراتيجية

- التوسع في السوق المستهدف: تحديد الأسواق الجغرافية الأكثر واعدة وزيادة التواجد فيها من خلال التسويق الرقمي.
- تحسين تجربة العميل: تعزيز التواصل مع العملاء من خلال تقديم عروض مخصصة وبرامج ولاء.
- تطوير المنتجات: تحديث المنتجات الحالية بناءً على التغذية الراجعة من العملاء.

4. التكتيكات

- إطلاق حملة تسويقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي تستهدف العملاء الجدد.
- تنظيم ورش عمل أو ندوات عبر الإنترنت حول مزايا المنتجات.
- تقديم خصومات للعملاء الجدد والتوصيات.
- تحسين عملية البيع من خلال أدوات CRM لتعقب العملاء والفرص.

5. الموارد

- فريق مبيعات من 10 أشخاص.
- ميزانية تسويق بقيمة 100,000 درهم.
- منصات إلكترونية وأدوات CRM لدعم العملية.

6. مؤشرات الأداء (KPIs)

- عدد العملاء الجدد المكتسبين.
- معدل إغلاق الصفقات.
- متوسط حجم الصفقة.
- معدل الاحتفاظ بالعملاء.