

Чек-лист

маркетинга и продаж
в вашем бизнесе



Есть у вас маркетолог или отдел маркетинга?

Идет ли взаимодействие отдела маркетинга/маркетолога с HR и IT подразделениями в организации, если да то как?

Проводятся ли маркетинговые исследования и составляется ли отчетность по активностям?

Установлены ли KPI или показатели эффективности на всех этапах работ в маркетинге?

Отдел маркетинга/маркетолог включается в кроссфункциональные просчеты с другими отделами или сотрудниками?

Используется ли CRM?

Внедрена ли сквозная аналитика?

Проведены как минимум один из ABC, XYZ, кластерный анализ, определены устойчивые отличия в сегментах и способы взаимодействия с каждой из аудиторий?

Перечислите каналы и инструменты маркетинга, которые вы используете по этапам:

- первичный контакт с клиентом;
- для захвата контактных данных;
- для нагрева и стимулирования к сделке;
- для реализации поддержки продаж;
- повторной сделки и лояльности;
- как получаете от клиентов рекомендации;

БОНУС

Отправьте на наш email – business@kassaone.ru
ваши ответы на чек-лист, и получите **БЕСПЛАТНО**
аудит и рекомендации по развитию вашего бизнеса!

БИЗНЕС
К1 ГРУПП