Чек-лист

*Занятие Отдела Продаж №5*

Чек-лист Вы должны принести в распечатанном виде, и он будет пропуском в зал.

Имя и Фамилия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ниша: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Все задания принести необходимо в **распечатанном виде в цвете.**

Заполните карточку описания вашего бизнеса.

Проведите акцию. Представьте по ее итогам все разработанные для ее проведения материалы (на выбор): скрипты, лендинг, email-рассылку, баннер и др. А также форму страницы коммуникации CRM-системы c 50 и более контактами.

Проведите сегментацию вашего рынка по заданному шаблону или в разработанной вами форме.

Проведите и представьте анализ 5 конкурентов в вашей нише.

Подготовьте карту смыслов вашего бизнеса (Mind Map).

Подготовьте управленческую таблицу для отслеживания важных для вас показателей бизнеса.

Печать: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_