

# QUY TRÌNH BÁN HÀNG CHO KHÁCH HÀNG B2C



# QUY TRÌNH BÁN HÀNG CHO KHÁCH HÀNG B2C

LEAD



QUALIFY  
LEAD

- **Thông tin của LEAD:**

- + SĐT, địa chỉ, email, tên shop

- + SĐT, email, tên chủ shop, tên quản lý, zalo, facebook..

- **Do:** Call, face 2 face, tìm hiểu hoạt động shop qua facebook, zalo...

- **RESULT** : Thông tin xác thực

# QUY TRÌNH BÁN HÀNG CHO KHÁCH HÀNG B2C

QUALIFY  
LEAD



KHÁCH  
HÀNG  
TIỀM  
NĂNG

## ▪ **YÊU CẦU CƠ BẢN:**

- + đã có bán sản phẩm công ty
- + Có mong muốn bán hàng Nhật
- + đã gặp mặt, trao đổi
- + Shop quan tâm hàng Nhập Khẩu
- + Nhu cầu bán thêm sản phẩm khác ngoài sản phẩm công ty đang có
- + Sản phẩm tiếng biết, độc quyền, chiết khấu cao...

## ▪ **XÁC THỰC:**

- + Đánh giá Quy mô : lượng khách ra vào, mặt bằng, lượng hàng hóa, số lượng nhân viên
- + Phân loại shop
- + Doanh số của Shop (nếu có)