



Sales Process

Sales Design

2020

Phạm Quang Quý

#SalesDesign

"Hệ thống hoá và Thiết kế kinh doanh – SMEs: B2B - B2C.

Khoa học và nghệ thuật trong Sales"

QUY TRÌNH BÁN HÀNG- B2C

Lead generation

1. Hot lead từ Marketing (Quảng cáo)
2. MOW, Referral
3. CTV, Dropshipping

1

LEAD

2

QUALIFY
LEAD

3

Quotation
(Báo giá)

4

Hợp đồng
(PO,
Contract)

5

Chăm sóc
(Follow up)

6

Upsell
Cross
Sell

QUY TRÌNH BÁN HÀNG Big Account

Lead
generatio
n

1. Lập danh sách Big Account để bán hàng
2. Xác định lại các thông tin phù hợp phân khúc khách hàng
3. Tìm danh sách những người liên quan, ra quyết định mua hàng theo Buyer Persona

1

LEAD

2

QUALIFY
LEAD

3

OPPORTUNIT
Y
(Cơ hội bán
hàng)

4

BÁO
GIÁ /
Proposal

5

ĐÀM
PHÁN/
Negotiatio
n

6

HỢP
ĐỒNG/
Contract