

Güçlü Yanlar, Zayıf Yanlar, Fırsatlar ve Tehditler Analizi - SWOT Satış

Güçlü Yanlar	
Satış ekibinizin pazardaki rakiplere göre daha iyi yaptığı şeyler neler?	
Mevcut müşterilerinizin sizin satış ekiplerinizle çalışmayı hangi konularda avantaj olarak görüyorlardı? <i>(Sadece kurumsal müşteriler için doldurulacak)</i>	
Mevcut ürün / hizmet portföyünüz rakiplere göre hangi konularda daha üstün / güçlü?	
Sizi rakiplerinizden farklı kılan satış yöntemlerinize, koşullarına, kanallarına, ürün veya hizmete sahip misiniz? Bunlar neler?	
Zayıf Yönler	
Rakiplerinizin sizi satış konusunda en zayıf buldukları konu nedir?	
Mevcut müşterilerinizin sizi satış koşullarınız, sunduğunuz ürün veya hizmetler açısından zayıf olarak gördükleri konular var mıdır; neler?	
Kaybettiğiniz olası satışlara / alamadığınız tekliflere baktığınızda sizce neden o müşteriler sizden satın almadı? <i>(Sadece kurumsal müşteriler için doldurulacak)</i>	
Satış konusunda düzeltmeye çalıştığınız en öncelikli konular neler?	
Fırsatlar	
Satış ekibinizi güçlendireceğini düşündüğünüz fırsatlar var mı; neler?	
Bulduğunuz pazarın hangi segmentinde müşteriler düzenli satın alım yapıyorlar?	
Bulduğunuz pazarda daha yüksek kar potansiyeli ile girebileceğiniz segment / segmentler var mı? Ne (ler)?	
Pazarınızda fırsat olarak değerlendirebileceğiniz değişimler fark ediyor musunuz?	
Tehditler	
Satış ekibi satış hedeflerine ulaşıyor mu?	
Satış ekiplerinizin sürekli karşılaştığı zorluklar neler?	
Pazarda sürekli sizden iş alan bir rakip / rakipler var mı? Bu firmaların sizden farklılıkları neler? <i>(Sadece kurumsal müşteriler için doldurulacak)</i>	

