

 **Survey**

1) Ποιες είναι οι σημαντικότερες δυσκολίες που αντιμετωπίζετε στη σχέση με το πελατολόγιό σας (υπάρχοντες και δυνητικούς πελάτες); (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία απαντήσεις)

Votes: **90** | Participants: **67**

Δυσκολία στην απευθείας επικοινωνία (τηλεφωνική, ψηφιακή)

14.44% (13)

Αδυναμία ολοκλήρωσης μιας συμφωνίας (π.χ. λόγω γραφειοκρατικών διαδικασιών που τηρούνται στην εταιρεία ή

16.67% (15)

Διαφορετική προσέγγιση της διαδικασίας διαπραγμάτευσης

24.44% (22)

Δυσκολία πρόσβασης σε στοιχεία για την εταιρεία-πελάτη (προφίλ, στρατηγικοί στόχοι, οργανόγραμμα, στοιχεία

12.22% (11)

Ανεπαρκές feedback από τον πελάτη (αναφορικά με τις

26.67% (24)

Άλλο

5.56% (5)

Comments:

- Έλλειμμα budget
- Αδύναμο πλαίσιο αντίληψης από τη μεριά του μέσου πελάτη (συνήθως υιοθετούν τη φιλοσοφία "έλα μωρέ τώρα" για τα πάντα)!!
- Έγκαιρη ολοκλήρωση του κύκλου πώλησης ώστε να μπορούμε να ανταποκριθούμε σε περισσότερα leads.
- Δυσκολίες πληρωμής

2) Ποιο είναι το επίπεδο συνεργασίας του τμήματος πωλήσεων με τα υπόλοιπα τμήματα, για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησής σας;

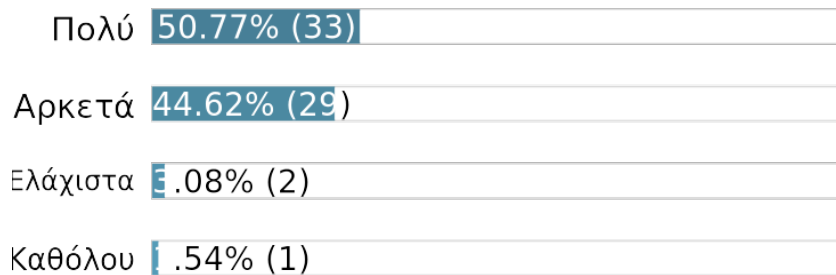
Votes: **66** | Participants: **66**

Υψηλό 53.03% (35)

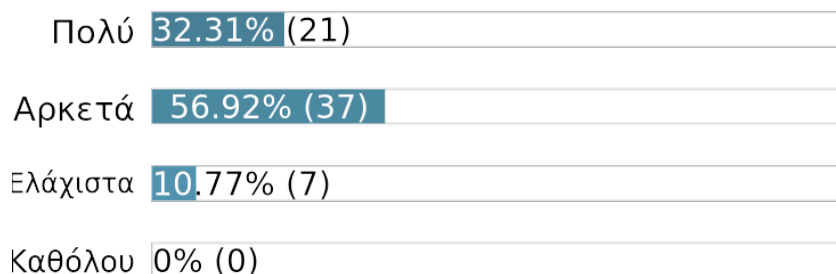
Μέτριο 40.91% (27)

Χαμηλό 6.06% (4)

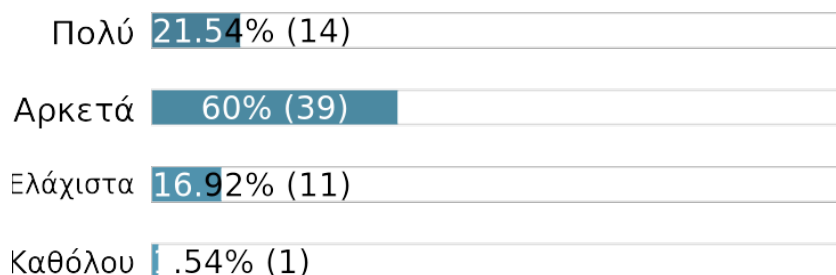
3) Πόσο ανοιχτός είναι ο διάυλος επικοινωνίας της διοίκησης με το τμήμα πωλήσεων;  
Votes: **65** | Participants: **65**



4) Η εταιρεία σας παρέχει στο τμήμα πωλήσεων τα απαραίτητα εργαλεία (τεχνολογικά, εκπαίδευσης κλπ), ώστε να διευκολυνθεί η επίτευξη των στόχων, αλλά και η εργασία σας;  
Votes: **65** | Participants: **65**



5) Οι στόχοι κατά την περίοδο της κρίσης έχουν προσαρμοστεί στις πραγματικές δυνατότητες της αγοράς;  
Votes: **65** | Participants: **65**



6) Είναι η θέση του στελέχους πωλήσεων μια αξιοζήλευτη θέση σήμερα;  
Votes: **63** | Participants: **63**

Όχι **30.16%** (19)

Ναι **69.84%** (44)