

Pipeline 101

Her müşteri aynı huniden geçer. Değişen, bizim o katmanda ne yaptığımızdır.

01 Pipeline nedir? WHAT IS A PIPELINE

Henüz kapanmamış tüm satış fırsatlarının, hangi aşamada olduklarıyla birlikte tutulduğu canlı listedir. Geçmiş değil geleceği gösterir. Müşteri listesi değildir: liste durur, pipeline hareket eder.

Kim müşteri ve karar verici	Ne kadar tahmini değer (₺)	Hangi aşamada huninin neresinde	Ne zaman beklenen kapanış
---------------------------------------	--------------------------------------	---	-------------------------------------

02 TOFU · MOFU · BOFU HUNİNİN ÜÇ KATMANI



Genişlikler şematiktir, Mozaik verisi değildir. TOFU ve MOFU için yapıldığı yerdir; BOFU kaybı en pahalı kayıptır.

03 İyi bir pipeline üç testi geçer

Yeterince büyük

COVERAGE

Açık pipeline ₺ ÷ kalan hedef ₺. Doğru çarpan = 1 ÷ kazanma oranı.

Hareketli

VELOCITY

30 gündür aşama değiştirmeyen fırsat sayısı az olmalı. Olanlar çürüktür.

Dürüst

HYGIENE

Kapanış tarihi geçmiş ama hâlâ açık duran kayıtlar.

Kazanmak ve Kaybetmek

Kapanan her fırsat tek bir birincil neden taşır.

04 Kazanma nedenleri WON REASONS

Tasarım ve ürün uyumu

Aradığı ürünü bizde buldu

Özel üretim esnekliği

Ölçü, kumaş, renk veya revizyon karşılandı

Teslim süresi

Rakipten erken teslim verdik

Fiyat ve ödeme şartları

Ticari teklif belirleyici oldu

Showroom ve temsilci deneyimi

Süreç ve güven kazandırdı

Mevcut müşteri veya referans

Tekrar alım ya da tavsiye üzerine geldi

Tek elden çözüm

Mobilya, aydınlatma ve kurulum birlikte

Şartname uyumu • Kurumsal

Teknik ve sertifika şartlarını karşıladık

05 Kaybetme nedenleri LOST REASONS

RAKİBE KAYBEDİLDİ

Rakip adı zorunlu

Fiyat

Fiyatlama, değer anlatımı

Teslim süresi

Üretim ve planlama

Ürün veya tasarım

Koleksiyon ve stok

Şartname yeterliliği

Kurumsal ön hazırlık

İlişki

Hesap yönetimi

KARAR ÇIKMADI

Rakibe kaybedilmedi

Proje iptal veya ertelendi

Pazar tarafı

Bütçe onayı çıkmadı

Niteleme

Karar alınmadı, iletişim koptu

Takip disiplini

Bu iki grup kazanma oranında aynı görünür, ama zıt sorunlardır: biri ürün ve fiyat meselesidir, diğeri takip disiplini.

06 Üç kural, istisnasız

01

Her fırsatta her zaman tanımlı bir sonraki aktivite adımı bulunur

TÜM FIRSATLAR

02

Tahmini kapanış tarihi girilmiş olmalı

MOFU VE SONRASI

03

Notlar bölümünde fırsatı özetleyen 3 madde bulunur

- Kapsam ve tutar
- Karar süreci ve itirazlar
- Kapanış ve teslim planı

BOFU