

Il piano è pronto per essere eseguito?

Una risposta concreta per ogni area del piano



Scelta commerciale

Quale offerta e quale pubblico hanno la priorità?



Processo d'acquisto

Chi decide e quali prove vuole prima di avanzare?



Proposta e contenuti

Quale domanda risolve ogni materiale previsto?



Canali e dipendenze

Che cosa deve esserci prima di avviare il canale?



Budget e responsabilità

Chi svolge il lavoro e con quali risorse?



Misurazione e vendite

Quali dati collegano le attività alle opportunità?

Le risposte incomplete diventano decisioni da assegnare.



www.klc.it

Checklist del piano B2B