

چک لیست

ارزیابی نماینده فروش

برای توزیع یک محصول ابتدا می بایست آن را به فروش برسانید. بسیاری از شرکت های کوچک قادر نیستند بخش فروش بزرگ و موفق را ایجاد نمایند. بنابراین از نماینده های مستقل فروش که به صورت کارمزدی حقوق دریافت می کنند، برای بازاریابی و فروش محصول یا خدمات خود، بهره می گیرند. اگر مایلید نماینده فروش مستقلی را استخدام نمایید، می توانید از لیست ذیل جهت ارزیابی وی استفاده کنید:

- آیا آن نماینده روحیه ای رقابت جو یا مبارزه طلب دارد؟
- نرخ و شرایط دریافت کارمزد وی چگونه است؟
- آن نماینده چه مناطقی را تحت پوشش خود قرار می دهد؟
- حساب بانکی اصلی وی چیست؟
- چندمین سالی است که آن نماینده در زمینه بازاریابی و نمایندگی فعالیت می کند؟ و آیا آن نمایندگی می تواند لیستی از معرفین فعلی خود را در اختیار شرکت قرار دهد؟
- نماینده تا چه حد تمایل دارد گزارش تماس های فروش را در اختیار شرکت قرار دهد؟
- تعداد دفعاتی که آن نماینده در نمایشگاه های فروش شرکت کرده است؟
- نماینده در چه زمینه ای تخصص دارد؟
- آیا آن نماینده لیست تمام بازار های عرضه خدمات یا محصولات شرکت را در اختیار دارد؟
- آیا نماینده از شناخت کافی نسبت به مشتریان برخوردار می باشد؟
- کارمزد ها چه موقع به نماینده پرداخت می شود؟
- نماینده حساب های معوقه را به چه صورتی وصول می نماید؟

نماینده در صورت بروز مشکلاتی که به اعتبار شرکت لطمه بزند تا چه میزان جبران خسارت می نماید؟

چه نوع کاتالوگ و یا ابزاری مورد نیاز است؟

آیا امکان حضور در جلسات برای بررسی وضعیت فروش برای آن نماینده وجود دارد؟

آیا آن نماینده نمونه کالا را با بیشترین تخفیف ممکن خریداری می کند؟

آیا آن نماینده محلی برای ذخیره کالاهایی که در اختیارش قرار می گیرد، دارد؟