SANMART® SALES CANVAS

Miguel Sanmart
VENDER Y CRECER CON SENTIDO

1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

¿Tenemos un plan claro y compartido sobre dónde queremos llegar y cómo lo haremos?

1 2 3 4

2. CAPACIDADES COMERCIALES

¿Nuestro equipo tiene las habilidades, conocimientos y herramientas para ejecutar el plan?

1 2 3 4

3. NIVEL DE ACTIVIDAD

¿Estamos realizando las acciones comerciales necesarias con la frecuencia y calidad adecuadas?

1 2 3 4

4. PROPUESTA DE VALOR

¿Comunicamos de forma clara y convincente por qué los clientes deben elegirnos a nosotros?

1 2 3 4

5. PROCESO DE VENTA

¿Contamos con un proceso de venta definido, medible y replicable por todo el equipo?

1 2 3 4

6. CANALES DE VENTA

¿Estamos utilizando los canales más efectivos para llegar a nuestro cliente ideal?

1 2 3 4

7. HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍA

¿La tecnología que usamos (CRM, etc.) realmente nos ayuda a vender más y mejor?

1 2 3 4

8. MÉTRICAS Y KPIS

¿Medimos lo que realmente importa para tomar decisiones inteligentes y a tiempo?

1 2 3 4

9. MENTALIDAD Y ACTITUD

¿El equipo muestra una actitud proactiva, resiliente y enfocada en el crecimiento?

1 2 3 4

TU DIAGNÓSTICO

Básico	En Desarrollo	Avanzado	Excelente
9-15	16-23	24-30	31-36