

Чек-лист: готов ли ваш бизнес к работе с B2B-клиентами

Проверьте себя, перед тем как активно выходить на корпоративных клиентов.

- ☐ Вы понимаете, кто ваш B2B-клиент: сфера, размер бизнеса, задачи, бюджет.
- ☐ У вас есть понятное предложение для этого сегмента.
- ☐ Вы знаете, кто обычно принимает решение о покупке.
- ☐ У вас есть коммерческое предложение с ценами, сроками, условиями оплаты и документами.
- ☐ Вы можете показать кейсы, отзывы или примеры похожих задач.
- ☐ У вас понятный процесс первого заказа: куда писать, кто отвечает, что будет дальше.
- ☐ Вы готовы давать закрывающие документы, счета, акты, договоры.
- ☐ Вы понимаете, какие каналы будете тестировать для поиска клиентов.
- ☐ У вас есть CRM, таблица или другой способ не терять заявки.
- ☐ Вы отслеживаете повторные заказы и причины, по которым клиенты не возвращаются.

Если на большинство пунктов ответ «Да», бизнес уже может пробовать B2B-продажи. Если нет — лучше сначала доработать процессы.

Корпоративный клиент может принести больше выручки, но он быстрее замечает хаос в коммуникации, документах и сроках.