

Menentukan Jumlah Orang dalam Tim Penjualan Sesuai Tahap Pertumbuhan Tim Penjualan


Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal
Merekrut Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Nabila Mardhatillah

TERINSPIRASI DARI:
Close.io (2014) The Ultimate Sales Hiring Guide for B2B Startup Founders!

Qerja
EMPOWERING
YOUR CAREER

 **PLUS**



Menentukan Jumlah Orang dalam Tim Penjualan

Dengan menentukan jumlah orang yang dibutuhkan dalam tim penjualan Anda, Anda dapat:

- Mengefektifkan dan merealisasikan strategi penjualan Anda
- Mengefisienkan kinerja tim penjualan Anda
- Menentukan gaji tim penjualan Anda

TAHAP PERTUMBUHAN TIM PENJUALAN

Tahap 1

Dipimpin & dieksekusi oleh: *Founder*

Tahap ini merupakan tahap pertama dimana Anda adalah orang satu-satunya yang mengatur Usaha Sosial Anda sehingga Anda juga satu-satunya yang bertanggung jawab dalam penjualan.

Pada tahap ini, berikut strategi-strategi yang perlu dilakukan:

- Perluas komunitas Anda mulai dari keluarga, teman, saudara, dan alumni
- Coba berbagai strategi dan taktik untuk mendorong penjualan
- Kenali betul target konsumen Anda
- Tentukan metrik yang paling sesuai dengan penjualan usaha sosial Anda



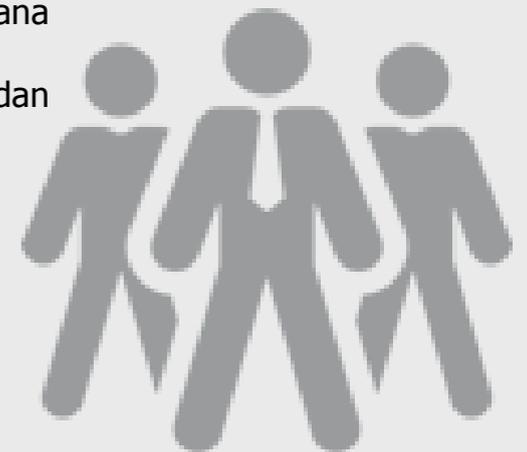
Tahap 2

Dipimpin oleh : *Founder*

Dieksekusi oleh : 2-3 Tim Penjualan

Setelah melakukan strategi pada tahap pertama, Anda akan memasuki tahap dimana Anda perlu memperluas pasar secara signifikan. Berikut strategi yang perlu dijalankan dalam tahap ini:

- Rekrut 2-3 orang dalam waktu bersamaan untuk menciptakan suasana kompetitif
- Buat berbagai template untuk email, telepon, SMS, percakapan, dan lainnya
- Tentukan prosedur negosiasi dan promosi diskon
- Tentukan sistem penggajian tim penjualan Anda
- Buat sistem manajemen penjualan yang sesuai
- Tentukan pendorong penjualan yang paling efektif





Menentukan Jumlah Orang dalam Tim Penjualan

TAHAP PERTUMBUHAN TIM PENJUALAN

Tahap 3

Dipimpin oleh : Pemimpin tim junior
Dieksekusi oleh : 3-15 Tim Penjualan

Pada tahap ini, penjualan usaha sosial Anda sudah lebih matang. Hasil penjualan lebih mudah diprediksi dan kenaikan penjualan lebih konsisten. Pada tahap ini, fokus Anda berubah dari eksplorasi penjualan ke eksekusi penjualan. Berikut strategi yang perlu dijalankan:

- Strategi efisiensi tim penjualan
- Kembangkan metode penjualan yang selama ini Anda gunakan
- Tentukan target jangka pendek, menengah, dan panjang
- Berikan training untuk tim penjualan Anda



Tahap 4

Dipimpin oleh : Pemimpin tim senior
Dieksekusi oleh : >25 orang

Pada tahap ini, usaha sosial Anda sudah benar-benar matang akan target konsumen pada tahap sebelumnya. Oleh karena itu, Anda akan melakukan ekspansi dan menentukan target konsumen baru. Berikut strategi yang dijalankan:

- Penentuan struktur divisi penjualan
- Membuka cabang baru
- Menentukan saluran baru
- Mengembangkan metode rekrutmen dan penggajian

