

# Miért nincs elég pénze, a vállalkozásnak?

## Nincs elég eladás - megoldás, termék, szolgáltatás

### nincs elég érdeklődő

- kicsi a piac
- nincs marketing
- túl szűk a célpiac
- nem jut el az üzenet, az ajánlat a célpiachoz
- nem érti a célpiac az ajánlatot, miért jó neki
- más ajánlatok jobbak
- nem kell a megoldás

### nincs elég vevő

- nincs értékesítés
- nincs elég ügyféljelölt elérés
- rossz célzás, sok fölösleges elérés
- nem jó, az érdeklődőből vevővé konvertáló folyamatot

### nincs elég vásárlási érték

- nem profi az értékesítés – képzetlen értékesítő, értékesítési folyamat hiányos, pontatlan, nem szakszerű, nem tartják be
- a termék nem elég rugalmas az ügyfél számára (termékfejlesztés, szolgáltatás kiemelése)
- ár/érték arány nem megfelelő az érdeklődőknek, nem elég értékes, (komm.)

### visszatérő ügyfelek hiánya

- a kiszolgálás minősége nem megfelelő
- hiányzik az aktív értékesítés, adatbázis, értékesítési rendszer, felelős
- nincs új termék, amit megvennének

## Nem fizetik ki a vevők, amit eladtak nekik

## Cég szinten többbe kerül a működés, mint amennyit keresnek rajta

- pénzügyi kontroll hiánya miatt, nem jól alakítják a kiadás - bevétel arányát
- nem gazdaságos az üzemméret, a szervezet méretéhez képest
- akadozik a működés, nem futnak gördülékenyen a folyamatok
- szakmai, információ ellátási, kommunikációs hiányosságok és hibák miatt alacsony a hatékonyság

Ha elégedetlen a cége működésével, válassza ki a megfelelő cégműködés fejlesztési irányt! Kattintson erre a linkre >>> [www.tomanjosef.hu](http://www.tomanjosef.hu)