

# Sales Battlecard là gì và sử dụng nó như thế nào ?

Bảng phân tích cạnh tranh bán hàng là công cụ tối quan trọng của nhân viên sales. Đó là một hướng dẫn nội bộ giúp tạo ra đội ngũ sales hiệu quả hơn.

Một battlecard sẽ đào tạo và hướng dẫn đội ngũ sales cách tốt nhất để bán sản phẩm và có thêm khách hàng mới bằng cách nhấn mạnh vào những điểm mấu chốt, có thể nhắc đến trong khi gọi điện và xuyên suốt quá trình tư vấn bán hàng

## **Nội dung của sales battlecard có những gì ?**

- Những tuyên bố của đối thủ cạnh tranh chống lại bạn và cách giải quyết chúng.
- Những điểm mạnh của đối thủ cạnh tranh và cách giải quyết chúng
- Điểm yếu của đối thủ cạnh tranh và cách khai thác chúng
- Một số thống kê quan trọng

**Trang bị cho đội ngũ bán hàng của bạn để chắc chắn rằng họ sẽ chiến thắng**

# SẢN PHẨM VÀ ĐỐI THỦ

## TỔNG QUAN CÔNG TY

Mô tả ngắn gọn về công ty, những gì bạn bán (sản phẩm/dịch vụ) và đối tượng khách hàng (thị trường). Viết ngắn gọn, tối đa hai câu.

## SẢN PHẨM

Mô tả chi tiết hơn về sản phẩm và liệt kê các tính năng sản phẩm:

- Tính năng 1
- Tính năng 2
- Tính năng 3

## GIÁ CẢ

Bao gồm các mức giá và thông tin chi tiết (Làm nổi bật nếu có bản dùng thử hoặc dịch vụ miễn phí)

- Mức giá 1
- Mức giá 2

## THỊ TRƯỜNG

Các thống kê về thị trường hoặc sự kiện đáng quan tâm

- Thống kê 1
- Thống kê 2
- Thống kê 3..

## TUYÊN BỐ CỦA ĐỐI THỦ

## CÁCH XỬ LÝ

Tuyên bố #1	Cách xử lý
Tuyên bố #2	Cách xử lý
Tuyên bố #3	Cách xử lý
Tuyên bố #4	Cách xử lý

## LÝ DO CHỌN SẢN PHẨM CỦA BẠN

- Lý do 1
- Lý do 2
- Lý do 3

## ĐIỂM MẠNH CỦA ĐỐI THỦ

## CÁCH XỬ LÝ

Điểm mạnh #1	Làm nổi bật lý do khách hàng hiện tại chọn giải pháp của bạn chứ không phải đối thủ cạnh tranh
Điểm mạnh #2	Làm nổi bật lý do khách hàng hiện tại chọn giải pháp của bạn chứ không phải đối thủ cạnh tranh
Điểm mạnh #3	Làm nổi bật lý do khách hàng hiện tại chọn giải pháp của bạn chứ không phải đối thủ cạnh tranh

## ĐIỂM YẾU CỦA ĐỐI THỦ

## CÁCH KHAI THÁC

Điểm yếu #1	Làm nổi bật một tính năng trên phần mềm của bạn nhằm đưa ra giải pháp khắc phục điểm yếu đó
Điểm yếu #2	Làm nổi bật một tính năng trên phần mềm của bạn nhằm đưa ra giải pháp khắc phục điểm yếu đó
Điểm yếu #3	Làm nổi bật một tính năng trên phần mềm của bạn nhằm đưa ra giải pháp khắc phục điểm yếu đó

## Nỗi đau khách hàng

Mô tả nỗi đau	Mô tả giải pháp
Nỗi đau 1	Lợi ích, tính năng sản phẩm/ dịch vụ của bạn giải quyết nỗi đau của khách hàng
Nỗi đau 2	Lợi ích, tính năng sản phẩm/ dịch vụ của bạn giải quyết nỗi đau của khách hàng
Nỗi đau 3	Lợi ích, tính năng sản phẩm/ dịch vụ của bạn giải quyết nỗi đau của khách hàng
Nỗi đau 4	Lợi ích, tính năng sản phẩm/ dịch vụ của bạn giải quyết nỗi đau của khách hàng

## Bằng chứng

### Tên khách hàng, chức vụ, công ty

Trích dẫn một trong những khách hàng hiện tại, mô tả cách họ khai thác sản phẩm và đem lại lợi ích như thế nào... Mục đích để làm tăng lợi thế cạnh tranh của sản phẩm.

### Tên khách hàng, chức vụ, công ty

Trích dẫn một trong những khách hàng hiện tại, mô tả cách họ khai thác sản phẩm và đem lại lợi ích như thế nào... Mục đích để làm tăng lợi thế cạnh tranh của sản phẩm.



Quản lý doanh nghiệp dễ dàng  
và tạo ra nhiều doanh thu hơn



🌐 Dùng thử: **SlimCRM.vn**

☎ Hotline: **0899.172.899**

→ **BẮT ĐẦU DÙNG THỬ**