

Kurumsal/Grup RFP Form & Pipeline Şablonunu İndir — B2B Sales (v1.0)

Asset Amacı: Bu şablon; kurumsal, grup ve MICE taleplerini standart RFP (Request for Proposal) form alanlarıyla toplar, bu talepleri CRM/PMS üzerindeki satış hunisine (pipeline) bağlar ve yanıt süresi (response time) ile kazanma oranı (win rate) gibi kritik KPI'larla ölçülebilir hale getirir. Dağıntık e-posta ve telefon trafiğini dijital bir sisteme çekerek satış kapatma oranlarını artırmayı hedefler.

Kim Kullanır?: Kurumsal satış ekipleri, gelir yönetimi (revenue), pazarlama, call center ve operasyon (banket/toplantı) birimleri.

Nasıl Kullanılır? (3 Adım)

- Standardizasyon:** 10 alanlı RFP formunu web sitenizde/açılış sayfanızda yayına alın ve tüm talepleri bu forma yönlendirin.
- Süreç Yönetimi:** Tanımlı pipeline aşamalarını CRM sisteminize kurun ve her talebe net bir sorumlu atayın.
- Denetim:** Haftalık pipeline inceleme toplantıları ve KPI raporları ile darboğazları tespit edip süreci iyileştirin.

C) Audit Sheet + Template İçeriği

1) RFP Form Alanları & 2) Pipeline Aşamaları

Alan No	RFP Form Standardı (Alan Adı)	Pipeline Aşaması	Açıklama / Hedef
1	Şirket / Organizasyon Adı	Lead	Yeni gelen işlenmemiş talep
2	Etkinlik Tipi (MICE/Grup/Kurumsal)	Qualify	Talebin uygunluk ve bütçe kontrolü
3	Tahmini Tarih Aralığı	Proposal Sent	Resmi teklifin iletildiği aşama
4	Oda / Katılımcı Sayısı	Negotiation	Pazarlık ve detaylandırma süreci
5	İletişim Bilgileri	Won / Lost	Nihai karar ve sözleşme aşaması

3) KPI Skor Kartı (Özdenetim: 0–5)

Metrik	Skor (0-5)	İyileştirme Notu
Response Time Disiplini	___ / 5	İlk yanıt hızı (Hedef < 24s)
Form Tamlik Oranı	___ / 5	Eksiksiz veri girişi disiplini
Proposal-to-Win	___ / 5	Tekliften satışa dönüş oranı
Days-to-Close	___ / 5	Satış döngüsü süresi
Kayıp Nedenleri Kayıt Kalitesi	___ / 5	Neden kaybettik? verisi kalitesi

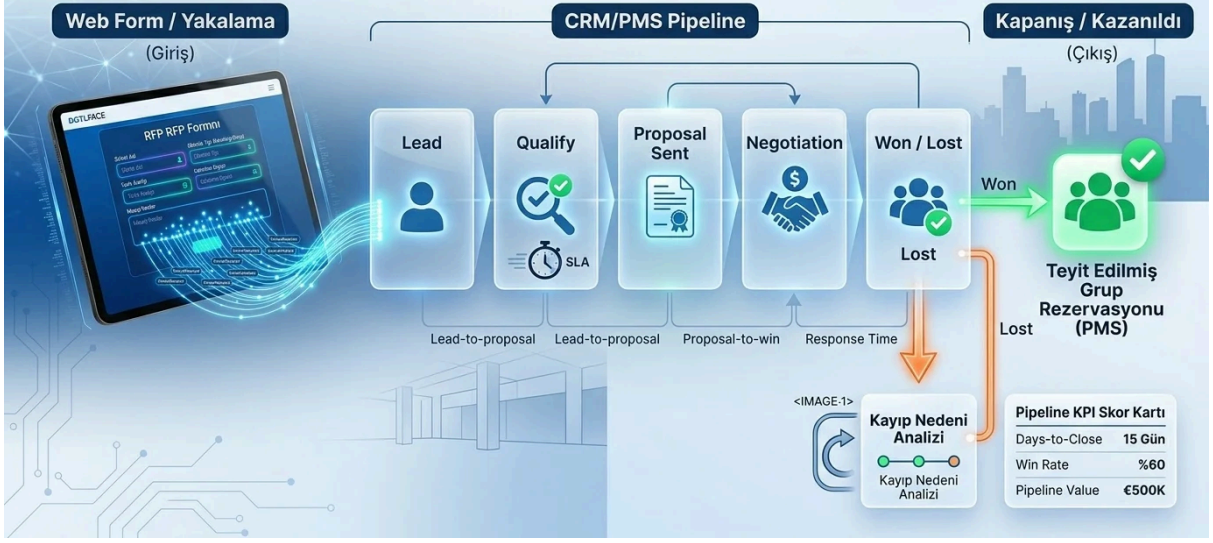
4) İlk 10 Aksiyon Listesi

- Tek Merkez:** Tüm B2B trafiği için tek bir landing sayfası ve tek bir CTA kullanın.
- Veri Standardı:** 10 alanlı RFP form standardından ödün vermeyin.
- SLA Garantisi:** İlk yanıt süresi için 24 saat kuralını (SLA) katılaştırın.
- Triage:** Call center ekipleri için gelen talebi eleme (triage) scriptleri hazırlayın.
- Sahiplik:** CRM üzerindeki pipeline adımlarının sorumlularını netleştirin.
- Şablon Birliği:** Tüm teklifleri kurumsal teklif şablonu standardı ile gönderin.
- Ritim:** Her hafta başında mutlaka "Pipeline Review" toplantısı yapın.
- Analiz:** Kayıp nedeni kategorilerini (Fiyat, Kapasite, Tarih vb.) standartlaştırın.
- Kural Seti:** Envanter çatışmalarını önlemek için opsiyon/depozito kurallarını netleştirin.
- Görünürlük:** Win Rate ve Pipeline Value (Huni Değeri) dashboard'unu canlı tutun.

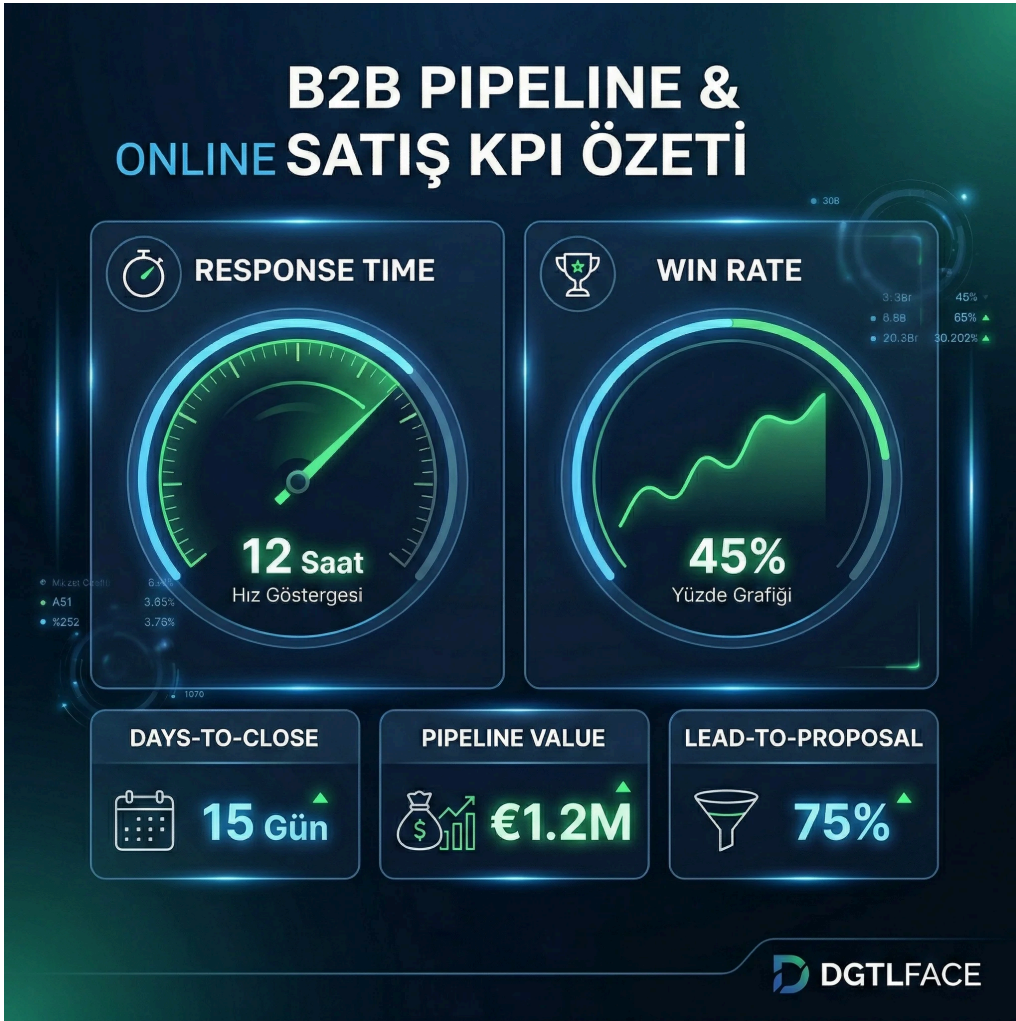
Deliverables

- Deliverables:** RFP Form Şablonu, Pipeline Board Kurgusu, Satış SOP (Standart Operasyon Prosedürü), KPI Dashboard Alanları.

B2B Grup Lead Akış Diyagramı: Talep→Pipeline→Kapanış



"B2B talep yönetiminde talepten satış hunisine ve kapanışa uzanan dijital akış şeması."



"Yanıt süresinin ve kazanma oranlarının kurumsal satış hacmi üzerindeki kritik etkisi."