

Marknad och Sälj SLA - En exempelmall

Mål

Trafik: 900 /m
Lead: 25 /m
MQL: 6 /m
SQL: 2 /m
NPS: 8+

Opportunity: 1 /m
Vunna affärer: 0,5 /m
Net Promotor Score: 8+

Fokus

Fokusera på huvudsaklig målgrupp
Skapa aktiviteter efter input från Sälj
Fokusera främst på kvalitet i Lead -> SQL
Fokus på kvantitet för underlag i Trafik

Utnyttja Marknads kompetens i införsäljning
Återkoppla utvärdering löpande till marknad
Följ upp och håll CRM uppdaterat
Följ löpande upp hur kommunikation mot huvudmålgrupp presterar

Ansvarig

Head of Marketing

Head of Sales

Kommunikation

SMARKETING-möte 1 gång per månad - första veckan varje ny månad
Rapport och analys i CRM-dashboard
Teams-kanal för löpande kommunikation