

# GO-TO-MARKET ENGINEERING ARTA DE A CONECTA PRODUSUL CU PIAȚA

BY KATALIN OROSZ

---

Fără lead-uri, conversii și vânzări, nu există afacere – doar un hobby scump. Dar cât de bine crezi că înțelegi cu adevărat procesul de creștere a unei companii?

Hai să testăm asta. Mai jos sunt **30 de întrebări și mituri despre vânzări și dezvoltarea afacerilor.**

Dacă măcar una dintre ele te face să eziți, să te îndoiești sau te pune pe gânduri, atunci **#NETTFRONTACADEMY** este exact pentru tine!

Hello  
Katalin Orosz  
Go-to-Market  
Engineer

---



## MITURI DESPRE GENERAREA DE LEAD-URI

---

- 1** „Dacă produsul meu e bun, clienții mă vor găsi singuri.”  
➤ Ești sigur? Sau ai nevoie de un proces structurat de generare de lead-uri?
- 2** „Mai multe lead-uri = mai multe vânzări.”  
➤ Dar dacă ai doar lead-uri de calitate proastă? Știi să le evaluezi corect?
- 3** „Cold calling-ul e mort.”  
➤ Atunci de ce cele mai bune echipe de vânzări încă îl folosesc? Știi cum să-l faci eficient?
- 4** „SEO, reclamele și social media sunt suficiente.”  
➤ Și referințele, parteneriatele strategice și prospectarea outbound?
- 5** „Evenimentele de networking îmi aduc lead-uri. Nu am nevoie de un proces de vânzări.”  
➤ Se transformă acele lead-uri în clienți sau doar colecționezi cărți de vizită?

## MITURI DESPRE CONVERSIA LEAD-URILOR

---

- 1** „Dacă un client este interesat, va cumpăra.”  
➤ Cum gestionezi obiecțiile clienților? Care este strategia ta de follow-up?
- 2** „Oamenii cumpără logic, nu emoțional.”  
➤ Atunci de ce storytelling-ul și sentimentul de urgență cresc conversiile?
- 3** „Reducerea de preț închide vânzarea.”  
➤ Sau doar te face să pari disperat? Știi să vinzi valoare și nu doar un preț?
- 4** „Primul call e despre vânzare.”  
➤ Sau poate ar trebui să fie despre descoperire și profilare?
- 5** „Dacă vânzarea durează mult, înseamnă că produsul e complex.”  
➤ Sau poate că procesul tău de vânzare e ineficient?

## MITURI DESPRE CLIEŢI ŞI VÂNZĂRI

---

- 1 „După ce clientul semnează, treaba mea s-a terminat.”
  - Atunci de ce eşuează atâtea companii din cauza lipsei de retenţie?
- 2 „Un vânzător bun nu are nevoie de CRM.”
  - Cum îţi urmăreşti pipeline-ul, performanţa şi prognoza de venituri fără un CRM?
- 3 „Vânzările sunt doar un joc al numerelor.”
  - Ce-ar fi dacă un proces mai bun ţi-ar putea dubla rata de închidere fără să depui efort dublu?
- 4 „Dacă competitorii mei vând mai ieftin, pierd.”
  - Atunci cum domină brand-urile premium industriile în care activează?
- 5 „Vânzările nu pot fi planificate, sunt doar un talent.”
  - Atunci de ce cele mai bune echipe vând cu precizie matematică, testând şi optimizând la fiecare pas?

## ORICE ANTREPRENOR TREBUIE SĂ ÎNVEŢE SĂ VÂNDĂ

---

- 1 „Nu sunt în vânzări, sunt fondator.”
  - Atunci de ce Jobs, Musk şi Bezos îşi petrec timpul vânzând produse, idei, viziuni şi investiţii?
- 2 „Marketing-ul îmi aduce clienţi, nu trebuie să vând.”
  - Dar ce faci când nu cumpără? Ştii să-i convingi?
- 3 „Vânzările nu sunt pentru creativi.”
  - Atunci de ce cei mai de succes artişti, scriitori şi muzicieni sunt şi vânzători excelenţi?
- 4 „Business-ul meu e online, nu am nevoie de vânzări.”
  - Atunci de ce cele mai mari brand-uri E-commerce investesc milioane în optimizarea conversiilor?
- 5 „Am investitori, nu trebuie să-mi fac griji pentru venituri acum.”
  - Cât timp crezi că vor continua să te finanţeze dacă nu demonstrezi un model profitabil?

### CÂT DE MULT CHIAR ȘTII?

---

- 1** „Îmi cunosc suficient de bine rata de conversie.”  
➤ Cum o îmbunătățești cu 20% trimestrul acesta?
- 2** „Știu de ce am pierdut ultimele 5 vânzări.”  
➤ Ce ai schimbat în strategia ta?
- 3** „Follow-up-ul nu e așa important.”  
➤ Câte contacte faci înainte să renunți? (Dacă ai spus sub 5, pierzi bani.)
- 4** „Știu să gestionez obiecțiile.”  
➤ Dar știi să le transformi în avantaje competitive?
- 5** „Am un pitch solid.”  
➤ Când a fost ultima dată când l-ai refăcut de la zero?

### VÂNZĂRILE EVOLUEAZĂ. TU O FACI?

---

- 1** „Pitch-ul meu e bun, nu trebuie schimbat.”  
➤ Dacă nu l-ai schimbat în ultimele 6 luni, e învechit.
- 2** „Nu pierd clienți în favoarea competiției.”  
➤ Atunci cum îți explici rata de churn?
- 3** „Înțeleg perfect psihologia vânzărilor.”  
➤ Pe ce principiu psihologic fundamental se bazează deciziile de cumpărare?
- 4** „Dacă un deal e pierdut, e pierdut.”  
➤ Cum îl transformi într-o viitoare oportunitate?
- 5** „Nu am mai făcut greșeli recente în vânzări.”  
➤ Dacă nu identifici greșeli, fie nu înveți, fie nu crești.

► **Dacă măcar una** dintre aceste întrebări te-a pus pe gânduri, deja știi ce trebuie să faci:

#NettFrontAcademy #DesignYourLife

Pentru că vânzările sunt fundamentul oricărei afaceri. Iar cei care le stăpânesc?

Nu doar supraviețuiesc.

**Domină piața.**

**Ne vedem pe ecran.**

#ÎnvațăSăVinzi #Lead2Cash #KatalinOrosz



**Participă și devino  
un brand național!**