

ابزار عملیات فروش B2B

چک لیست پایش هفتگی سیگنال‌های خرید B2B

B 2 B B U Y I N G S I G N A L S M O N I T O R I N G C H E C K L I S T

راهنمای گام‌به‌گام برای روتین ۳۰ دقیقه‌ای تیم‌های فروش و توسعه بازار جهت رصد منظم تغییرات ثبتي، تشخیص به‌موقع پنجره‌های طلایی خرید و ورود پیش از رقبا.

+۳۰

منبع رسمی داده در لینکا

۱۴

سطح اولویت اقدام فوری

۳۰

دقیقه روتین هفتگی منظم

۱۵

سیگنال خرید ثبتي و رسمی



چطور از این چک لیست استفاده کنید؟

پیش از شروع بررسی، این راهنما و مقدمات را بخوانید

این چک لیست بر اساس فرآیند پایش سیگنال های خرید لینکا تهیه شده و برای استفاده تیم های فروش B2B، مدیران توسعه بازار و کارشناسان پایپ لاین طراحی شده است. هر چک باکس را پس از تکمیل تیک بزنید.

- ☐ بخش ۱ (سیگنال های مدیریت و سرمایه) را برای شناسایی تصمیم گیرندگان جدید و بودجه های تازه بررسی کنید.
- ☐ بخش ۲ (توسعه و زیرساخت) را برای تشخیص گسترش فیزیکی، ورود به بازار جدید و شعب تازه مرور کنید.
- ☐ بخش ۳ (مناقضات و مجوزها) را برای فرصت های با بودجه قطعی و احتمال تبدیل بالا به کار ببرید.
- ☐ بخش ۴ (پرچم های قرمز) را قبل از ارسال هر پیام اول — نه فقط در ابتدا — کنترل کنید.
- ☐ برای اولویت بندی وزنی امتیازها، از «شیت اکسل امتیازدهی سیگنال های خرید لینکا» استفاده کنید.

اطلاعات دوره و ارزیاب:

مسئول رصد و پیگیری

تاریخ دوره پایش هفتگی

نام شرکت / صنعت هدف

① انتصاب مدیرعامل یا عضو هیئت‌مدیره جدید

اولویت: فوری (۲۴ تا ۴۸ ساعت)

☐

سابقه، تخصص و سیمت‌های پیشین مدیر جدید در پروفایل فرد و گراف ارتباطات لینکا بررسی شده است.

☐

رویکرد استراتژیک، علایق کاری و چالش‌های ۹۰ روز اول مدیر جدید در شرکت تحلیل شده است.

☐

پیام تبریک هوشمند همراه با پیشنهاد ارزش متناسب با تخصص مدیر (قالب شماره ۱) ارسال گردیده است.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

② افزایش سرمایه ثبتی شرکت

اولویت: فوری (تزریق بودجه)

☐

درصد افزایش سرمایه و منبع آن (آورده نقدی، مطالبات یا تجدید ارزیابی) در روزنامه رسمی بررسی شد.

☐

پروژه‌های توسعه‌ای و نیازهای ناشی از رشد سرمایه شرکت پیش‌بینی و فهرست شده است.

☐

پیشنهاد همکاری و پروپوزال متناسب با بودجه جدید (قالب شماره ۲) تدوین و ارائه گردیده است.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

③ تغییر یا ورود سهامدار عمده / شرکت مادر

اولویت: همین هفته

☐

هویت سهامدار حقوقی جدید و شرکت‌های تابعه و اقماری آن در گراف ارتباطات لینکا بررسی شده است.

☐

هم‌پوشانی و فرصت‌های سینرژی با زنجیره ارزش هلدینگ جدید ارزیابی شده است.

☐

ارتباط رسمی با مدیران توسعه سرمایه‌گذاری جدید جهت معرفی خدمات آغاز شده است.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۴ تغییر موضوع فعالیت یا الحاق به موضوع

اولویت: همین هفته

☐
☐
☐

بندهای دقیق تغییرات اساسنامه در آگهی روزنامه رسمی شرکت به دقت استخراج و تحلیل شد.
 زنجیره تامین، تجهیزات و مشاوره‌های موردنیاز برای ورود به بازار جدید فهرست شده است.
 پیام تخصصی راهکارهای توسعه کسب‌وکار جدید (قالب شماره ۳) ارسال گردیده است.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۵ تاسیس شعبه جدید، دفتر یا تغییر نشانی

اولویت: همین هفته

☐
☐
☐

موقعیت مکانی و منطقه تجاری شعبه جدید در نقشه پراکندگی لینکا بررسی و تایید شد.
 نیازمندی‌های تجهیز فیزیکی، شبکه، لجستیک و تامین نیروی انسانی محل جدید مشخص شده است.
 پکیج خدمات متناسب با افتتاح شعبه جدید به مدیر شعبه یا مدیر عملیات ارائه گردیده است.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۶ ثبت علامت تجاری، برند یا اختراع جدید

اولویت: رصد و پایش

☐
☐
☐

طبقات کالایی علامت تجاری و حوزه هدف محصول جدید در استعلام مالکیت معنوی بررسی شد.
 سیگنال در شیت رصد ثبت و زمان‌بندی بررسی مجدد همزمان با لانچ رسمی تنظیم گردید.
 پیشنهاد خدمات پیش از عرضه یا مکمل به مدیر بازاریابی و محصول شرکت هدف ارائه شد.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۷ آگهی مناقصه، استعلام بها یا فراخوان خرید

اولویت: فوری (بودجه قطعی)

☐☐

اسناد مناقصه، مهلت ارسال پاکت‌ها و شرایط فنی در سامانه ستاد / لینکا بازبینی شد.

پروتکل مناقصه رعایت شد؛ ارسال پیشنهاد رسمی طبق رویه و پرهیز از تماس غیررسمی.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

اولویت: همین هفته

☐☐

۸ اخذ رتبه ساجار، پروانه بهره‌برداری یا مجوز صنفی

پایه رتبه جدید، تاریخ صدور و سقف مجاز ظرفیت ریالی شرکت استخراج گردید.

پیشنهاد همکاری در پروژه‌های مقیاس‌بزرگ جدید به معاونت اجرایی ارسال شد.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۹ برنده شدن در پروژه‌ها و پیمان‌های کلان

اولویت: فوری (پیمانکاری دست‌دوم)

☐☐

جزئیات پیمان برنده، کارفرمای اصلی و حجم ریالی پروژه در اطلاعیه‌ها بررسی گردید.

بخش‌های نیازمند برون‌سپاری شناسایی و پروپوزال تامین‌کننده دست‌دوم ارسال شد.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

۱۰ استخدام گسترده یا جذب مدیران فنی کلیدی

اولویت: همین هفته

☐☐

دپارتمانی که بیشترین موقعیت شغلی فعال را دارد شناسایی و کمبود زیرساخت ارزیابی شد.

راهکار تسریع فرآیندها یا ابزار کمکی به مدیر استخدام‌کننده معرفی گردید.

ضرب‌الاجل:

مسئول:

▲ سابقه چک برگشتی فعال یا بدهی معوق بانکی

وجود چک برگشتی رفع‌اثر نشده یا بدحسابی بانکی، نشانه بحران حاد نقدینگی است. فروش نسبی یا قراردادهای بلندمدت به این شرکت‌ها ریسک سوخت مطالبات بسیار بالایی دارد.

▲ دعاوی حقوقی سنگین و پرونده‌های باز قضایی

احکام قطعی محکومیت مالی، توقیف اموال یا دعاوی با پیمانکاران قبلی. استعلام سوابق قضایی و حقوقی در لینکا وضعیت سلامت حقوقی شرکت را شفاف می‌سازد.

▲ تغییرات غیرعادی و مداوم ثبتی

جابه‌جایی پی‌درپی مدیرعامل یا اعضای هیئت‌مدیره (بیش از دو بار در یک سال)، تغییر مکرر آدرس ثبتی یا کاهش اجباری سرمایه، اغلب پیش‌درآمدی برای انحلال یا ورشکستگی است.

▲ ساختار مالکیت مبهم و افراد پرریسک

ساختارهای چندلایه و تودرتوی سهامداری بدون توجیه شفاف کسب‌وکاری یا حضور افراد در فهرست‌های تحریمی و تقلب. گراف ارتباطات لینکا ابزار شناسایی این ساختارها است.

▲ آگهی‌های انحلال، تصفیه یا ورشکستگی

ثبت آگهی ورود به فرآیند تصفیه یا تعیین مدیر تصفیه در روزنامه رسمی؛ در صورت مشاهده، کلیه فرآیندهای فروش و مذاکره باید فوراً متوقف شود.

ماتریس اقدام و زمان‌بندی ارتباط:

سطح اقدام	سیگنال‌های متناظر	زمان‌بندی	نوع اقدام
فوری	مدیر جدید، افزایش سرمایه، مناقصه، قرارداد برنده	ظرف ۲۴ تا ۴۸ ساعت	پیام شخصی‌سازی شده به مدیر ارشد + تماس تلفنی
همین هفته	سهامدار نو، تغییر موضوع، شعبه نو، ساجار، استخدام	ظرف ۵ روز کاری	ارسال ایمیل رسمی / پیام لینک‌دین همراه با نمونه کار
پایش	علامت تجاری، تغییرات فرعی با امتیاز متوسط	بررسی در روتین ماه بعد	افزودن به لیست رصد دوره‌ای تا زمان لانچ
توقف	مشاهده هر یک از نشانه‌های پرچم قرمز	توقف فوری	ارجاع به واحد اعتبارسنجی و حقوقی

۵ قانون طلایی برای پیام اول موفق:

۱. اشاره مستقیم به رویداد

جمله اول باید دقیق باشد: «با تبریک انتصاب شما به مدیرعاملی شرکت X...»

۲. تمرکز بر چالش مشتری

از تعریف اغراق آمیز درباره خود بپرهیزید؛ روی نیازهای مقطع فعلی آنها تمرکز کنید.

۳. پل ارزش داده‌محور

یک نمونه کار، آمار یا گزارش از نتایج پروژه‌های مشابه قبلی ارائه دهید.

۴. درخواست سبک (CTA)

به جای پیشنهاد جلسه سنگین، یک گفتگوی تلفنی ۵ تا ۱۰ دقیقه‌ای پیشنهاد کنید.

— قدم بعدی —

بخش بزرگی از این چک لیست را می‌توانید در چند دقیقه در لینکا تکمیل کنید

به‌جای جمع‌آوری دستی مدارک از ده‌ها منبع پراکنده، نام شرکت یا شخص موردنظر را در لینکا جستجو کنید. اطلاعات ثبتی، حقوقی، مالکیتی، شبکه ارتباطات و گراف کامل ذی‌نفعان را یکجا ببینید — از سال ۱۳۲۰ تا امروز.

جستجو در لینکا — linka.ir

+۳۰

منبع رسمی
و معتبر داده

+۴M

پروفایل شخص
در دیتابیس لینکا

+۲.۸M

پروفایل شرکت
در دیتابیس لینکا