



WHITE
SALES

Как
выбрать её
единственную





мы без

сознания

> 90% в день

Дайте нам ТЗ
– и мы все
сделаем

Задачи и
ответственность
продавца



Как реагировать

1. Курить
2. Пить кофе и чай
3. Проверять почту
4. Смотреть **Facebook** и другое
Вконтакте
5. Проводить совещания
6. Ходить в туалет...

**ДЕРЗКАЯ
ПРОСТОТА
МЫСЛИ**

**КАК ОНА
ИЗМЕНИЛА
МИР**

Конвейер



Чек-лист

Этап	Описание этапа	Задача
Новый	"Новые" лиды, по которым еще нет коммуникации	Начать коммуникацию
Коммуникация	Лиды с удаленной коммуникацией (телефон, email, smm)	Продать встречу
Переговоры	Лиды, по которым начались живые встречи	1) Встретится и "забрифовать" клиента 2) Презентовать клиенту предложение 3) Фиксация "ожидаемой даты закрытия"
Контракт	Лиды по которым начата подготовка контракта, счета и оплаты	1) Подписать контракт 2) Выставить счет 3) Создать копию сделки и перенести ее в открытом статусе в канал "Производство"
Пауза	Лиды с приостановленной коммуникацией	Возобновить коммуникацию
Выиграно	Лиды с подписанным контрактом	1) Создать копию сделки и перенести ее в открытом статусе в канал "Документооборот"
Проиграно	Лиды, по которым коммуникация проиграна	1) Выбрать причину 2) Написать комментарий отказа

Заповеди

- Любое действие завершаться назначением следующего действия.
- Комментарий после каждой коммуникации.
- Все лиды попадают на конвейер.
- Лид может быть выигран или проигран, и не может быть удален.
- То чего нет в CRM - нет для руководства.



**"BIG SISTER
IS
WATCHING
YOU"**



Контроль

Качество

Звонки

- Встречи
-
- Звонки

Встречи

- Продажи
-
- Встречи

Продаж

- Продажи
-
- Звонки



СПАСИБО!

Валентин Яроменко
valentin@mark-sales.com

mark-sales.com