

Компанія: Онлайн платформа автомобілістів.

Запит: Не розуміння як продавати, хаотична робота менеджерів, відсутність скриптів.

Мета: Збільшити холодні продажі і налаштувати відділ.

Попередньо було проведено :

- аналіз роботи менеджерів;
 - особисті діалоги, в яких виявили сильні і слабкі сторони кожного з менеджерів;
 - перевірка наявних листувань;
 - ознайомлення з сайтом та аналіз цільової аудиторії;
 - складено портрет потенційного покупця;
 - визначення потенційних заперечень;
 - після проведення аналізу цільової аудиторії додали в роботу пропрацювання наявної бази клієнтів;
 - затвердження платформ для подальшої системної роботи (CRM, Notion, Binotel).
-

Що було зроблено:

- створення воронки продажів для холодної та теплої бази;
- написання сценаріїв діалогів згідно з воронками;
- навчання менеджерів;
- аудит діалогів;
- вибір платформи та оптимізація CRM (додавання воронки, налаштування тригерів, підключення телефонії та чатів);
- створення бази знань менеджера;
- створення щотижневих мітингів менеджерів на три місяці (теми, книги, тести та практика наявних скриптів в ігровій формі);
- прописана фінансова мотивація менеджерів + KPI;
- створення фінансового плану відділу продажів;
- прописані всі операційні процеси.

Результат:

- менеджери працюють з наявною базою клієнтів.
- розуміють, чому потрібно продавати по воронці та слідувати скриптам.
- ведуть crm-систему та бачать свої результати.
- розуміють потреби клієнта та закривають на ціль по кожному етапу.
- не бояться працювати із запереченнями.
- менеджери ініціативні.
- відділ продажів має чіткий фінансовий план на місяць/рік.
- кожен менеджер має свій план обробки клієнтів на день і на місяць.
- менеджери змотивовані працювати на результат.