

Сфера послуг: Онлайн магазин подарунків.

Запит: Побудува віділу продажів з нуля, найм та адаптація менеджерів.

Мета: Збільшити середній чек через допродажі (up sell, cross sell).

Попередньо було проведено :

- визначення портрету потенційного покупця, визначені його болі та цінності;
 - виставлені цілі відділу продажів;
 - обговорення фінансових цілей та погодження з власником бізнесу;
 - ознайомлення з іншими відділами з якими контактує менеджер, для розуміння процесів та організації злагодженої роботи;
 - узгодження платформ для подальшої системної роботи (CRM, Notion, Binotel).
-

Що було зроблено:

- Найм менеджерів продажів, в сезон працювало 12 менеджерів а в несезон 6.
 - Впроваджено ефективну систему адаптації для нових менеджерів, а також базу знань для постійного навчання.
 - Впроваджена система CRM, що забезпечує точне ведення та використання даних для управління продажами.
 - Створено сценарії продажів і оптимізовано послідовність продажів для підвищення рівня конверсії. Написані воронки продажів.
 - Впроваджено ефективні протоколи зв'язку між менеджерами з продажу та іншими відділами, сприяючи співпраці та ефективності.
 - Налагоджений контроль та налаштування систем телефонії для безперебійного зв'язку.
 - Організація тимбілдингу для створення позитивної робочої атмосфери та підвищення згуртованості команди.
 - Впроваджено навчальні програми на основі відео для постійного навчання та розвитку.
 - Розроблено та впроваджено систему мотивації для підвищення продуктивності та підвищення задоволеності працівників.
-

Результат:

- За рік продажі зросли на 80% з інстаграму та фейсбуку. Та на 30% з сайту.