

ПОРТФОЛІО

Продажі, реклама, CRM та аналітика

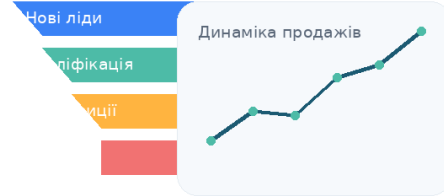
Професійне оформлення кейсів для профілю на
Сфери: воронки продажів, CRM-логіка, скрипти,

Sales Dashboard

Ліди
+128

Конверсія
24%

Plan/Fact
92%



БОГДАН

Спеціаліст з продажів, просування та систематизації бізнес-процесів

Мені 25 років, маю понад 5 років досвіду у сфері продажів. Працюю з воронками, CRM-логікою, рекламними зв'язками, скриптами комунікацій та аналітикою продажів. Орієнтуюся на практичні рішення, які можна впровадити в реальну роботу бізнесу.

5+ років

досвід у продажах

B2B / B2C

робота з клієнтами

CRM

структура та логіка

Аналітика

KPI та Plan/Fact

ПРО МЕНЕ

Спеціалізуюся на побудові та оптимізації систем продажів, просуванні товарів і послуг, **CRM-логіці, звітності, скриптах і комунікаціях з клієнтами**. Можу допомогти бізнесу впорядкувати роботу з лідами, побудувати зрозумілу воронку, налаштувати логіку контролю через цифри та підготувати менеджера до стабільної роботи.

Ключові компетенції



Воронка продажів

Опис етапів, логіка переходів, кваліфікація лідів та контроль точок втрати.



CRM та процеси

Структура CRM, поля, статуси, задачі, шаблони та правила роботи менеджера.



Звітність та KPI

Plan / Fact, базова аналітика, причини втрат і контроль продажів через цифри.



Скрипти та комунікації

Перший контакт, follow-up, шаблони повідомлень, комерційні пропозиції та регламенти.

Що можу закрити:

- Опис процесу продажів
- Побудова воронки
- CRM-логіка та ТЗ
- Plan / Fact звітність

Додатково:

- Скрипти продажів
- Шаблони комунікацій
- Регламент менеджера
- Базова аналітика та адаптація

ПОРТФОЛІО / ПРИКЛАДИ РІШЕНЬ

01

Воронка продажів для B2B-компанії

- Структуровано шлях клієнта від першого звернення до закриття угоди.
- Описано етапи, логіку переходів та точки контролю по ліду.
- Визначено місця втрати клієнта та дії для повторного контакту.

Результат: зрозумілий та керований процес продажів, який можна контролювати через статуси, конверсію та цифри.

02

CRM-логіка для відділу продажів

- Сформовано структуру CRM: поля, статуси, задачі та правила роботи з угодами.
- Підготовлено логіку для ведення запитів, комерційних пропозицій і follow-up.
- Зібрано основу для передачі інтегратору або самостійного налаштування.

Результат: CRM працює як інструмент управління продажами, а не як проста база контактів.

03

Plan / Fact звітність для менеджера

- Підготовлено щоденний і щотижневий контроль показників.
- Додано метрики: нові ліди, дзвінки, кваліфіковані запити, КП, угоди, втрати.
- Описано формат звітності для керівника і менеджера.

Результат: прозорий контроль роботи менеджера та швидке розуміння реальної динаміки продажів.

ДОДАТКОВІ КЕЙСИ ТА ФОРМАТ СПІВПРАЦІ

04

Скрипти та шаблони комунікацій

- Підготовлено сценарії першого контакту, follow-up та повторного дотику.
- Сформовано шаблони листування, повідомлень і базову структуру КП.
- Описано єдиний стандарт комунікації для менеджера.

Результат: стабільна якість обробки лідів і зрозумілий формат спілкування з клієнтом.

05

Аналітика продажів і контроль KPI

- Сформовано набір базових KPI для продажів.
- Описано контроль конверсій по етапах, середнього чека та причин втрат.
- Побудовано основу для управління продажами через цифри.

Результат: керівник бачить не хаос із заявок, а повну картину процесу і динаміки.

06

Адаптація менеджера продажів

- Складено структуру матеріалів для входу в роботу.
- Додано чеклисти, теми для вивчення, шаблони та тести.
- Описано базові правила ведення клієнта і CRM.

Результат: швидший запуск менеджера в роботу та єдиний стандарт продажів у команді.

Формати співпраці

- аудит процесу продажів і точок втрати клієнта;
- побудова воронки продажів і CRM-логіки;
- підготовка скриптів, шаблонів та регламентів;
- базова аналітика продажів і Plan / Fact контроль;
- адаптація менеджера та систематизація роботи відділу.

Готовий до співпраці над задачами у сфері продажів, просування, реклами та систематизації бізнес-процесів.