



ENERGYM

SPORT-CLUB

Система CRM

Твой Верный
Помощник





Мой Пользователь



Анна



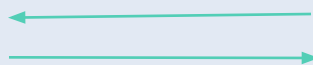
Александр
а



Марин
а

Условия работы

8-12 часовой рабочий день
Коммуникация по телефону
Личная презентация клуба
Фокус на выполнение плана продаж



Личные Качества

Коммуникабельность
Умение работать в команде
Умение вести переговоры
Стрессоустойчивость
Многозадачность
Организованность



AI

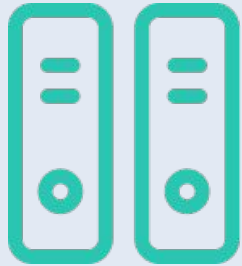


Рабочий стол

Организация правильного распределения задач и времени для эффективной работы с потенциальными и существующими клиентами.

Решение
Найдено





База

Решение
Найдено



Консолидированные данные о существующих и потенциальных клиентах, которые позволяют менеджерам отдела продаж и маркетинга проводить сегментированный анализ клиентов, генерировать спрос и выстраивать процесс допродаж.



Анкета

Решение
Найдено



Профайл клиента с максимальным наполнением информации, как инструмент выстраивания долгосрочных отношений и повышения лояльности через персональный подход



Задачи

Решение
Найдено



Эффективное планирование операционной деятельности.





Воронка

Способ повысить конверсию с помощью детального анализа каждого этапа продаж.

Решение
Найдено

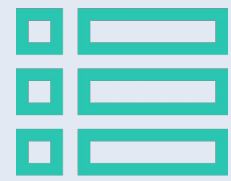




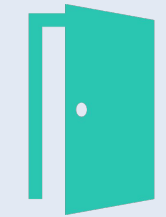
User Flow



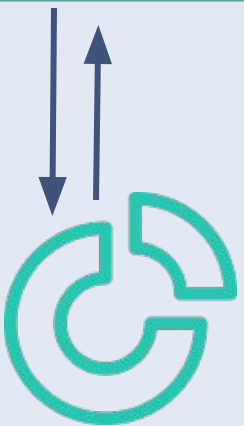
Систематизация процессов



Звонок



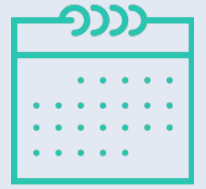
Встреча



Анализ



Портрет клиента



Планирование

