

# Регламент тренинга



## **Тренинг длится 2 дня:**

- 1 день – Знакомство с компанией, наш продукт, Холодные звонки и CRM ( с 10 до 12.30 по мск)
- 2 день – Встреча с партнером, документооборот и сити-планирование (с 9.30 до 14.30 по мск с перерывом 30 минут)



**3 день - аттестация**

# Правила тренинга

## Активность



Ошибаться можно!



Правило одного  
микрофона



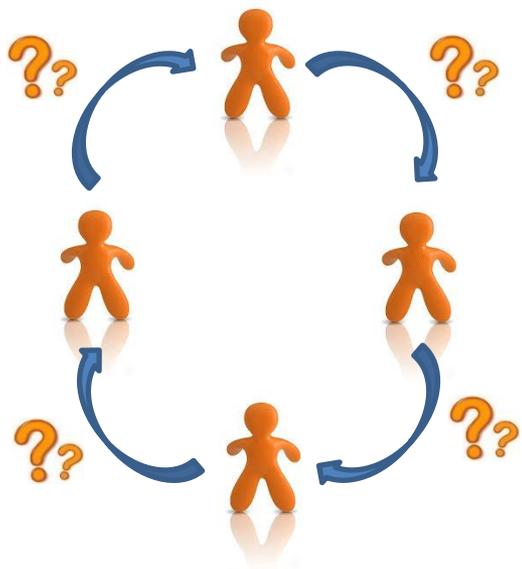
Отключаем  
телефоны



# Знакомств

## о

Формат  
знакомства:



# Я хочу узнать...



**Что нужно  
сделать:**

Сформулируйте свои ожидания от тренинга (темы, которые мы сегодня рассмотрим есть на 1 слайде) и поделитесь ими в общем чате.



**Время на  
подготовку:  
2 минуты**



**BIGLION**  
ЭТО СКИДКИ

# Welcome to Biglion



**Biglion – безусловный лидер на купонном рынке**

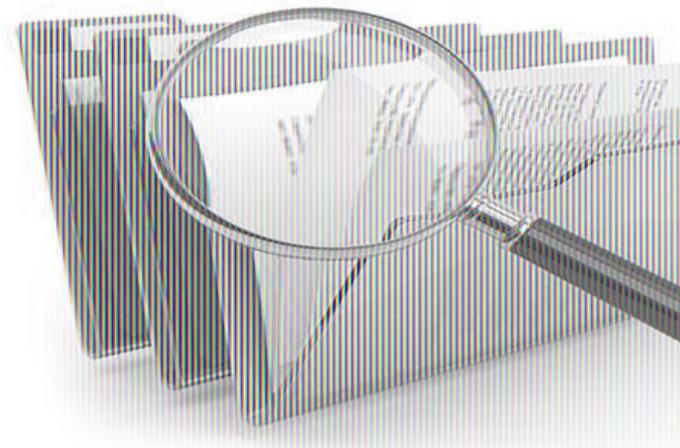
**BIGLION**  
ЭТО СКИДКИ

# Опро

## с

### Ответь на вопросы:

1. Когда основана компания Биглион?
2. В чем уникальность нашей компании?
3. Какой продукт мы продаем и в чем его особенность?
4. Для кого мы работаем прежде всего – для партнера или клиента?
5. Какое количество подписчиков у компании Биглион?
6. Какое место мы занимаем на купонном рынке?
7. Какие у нас есть конкуренты? Какие 3 группы конкурентов можно выделить?
8. В чем наше преимущество перед каждой из этих групп? (тренер может сыграть роль клиента который утверждает обратное).
9. Какие выгоды получает партнер, размещая акцию?
10. На чем зарабатывает партнер размещая акцию?  
Перечислите 4 денежных потока.



# Рассказ о компании



## Что нужно сделать:

Расскажи о компании Биглион потенциальному партнеру (тренер играет роль партнера), который ничего о нас не знает. И сделать это нужно так, чтобы у него сложилось о нас исключительно хорошее мнение, он понял, что мы успешная стабильная компания и какие выгоды он может получить от сотрудничества.



Время на  
подготовку:

**5 минут**



**BIGLION**  
ЭТО СКИДКИ

# Задание «Выбери акцию»



## Что нужно сделать:

Вам нужно зайти на сайт Биглион в любом городе и найти подходящую для меня акцию, исходя из моего рассказа о себе и попробовать мне ее продать.



**Время на подготовку:  
10 минут**

Я много работаю, а в свободное время веду активный образ жизни: фотографирую, путешествую на машине, изучаю английский, и мечтаю похудеть на 5 килограмм



**BIGLION**  
ЭТО СКИДКИ

# Опро

## С Ответ на

### вопросы:

1. Какие виды купонов вы знаете?  
Что такое купон на скидку?  
Какую комиссию берет Биглион?
2. Что такое купон с номиналом? Какую комиссию берет Биглион?
3. Какой из них выгоднее нам, партнеру и клиенту, и почему? (подробно разбирает выгоды данного купона)
4. Посмотрите на картинку справа и скажите, какие из купонов являются купонами на скидку, а какие с номиналом?
5. Каковы размеры категорийных скидок в каждой категории?

The screenshot shows the Biglion app interface with a navigation bar at the top containing icons for 'УСЛУГИ' (Services), 'ОТЕЛИ' (Hotels), 'ТУРЫ' (Tours), 'КИНО' (Cinema), 'МАГАЗИНЫ' (Stores), and 'ТОВАРЫ ПО КУПОНАМ' (Goods by Coupon). A 'NEW!' badge is visible above the Cinema icon. Below the navigation bar, there are six promotional cards, each with a discount percentage, an image, a description, and a price bar.

Категория	Скидка	Описание	Исходная цена	Цена со скидкой
Еда (Burger King)	-50%	Стейкхаус, картофель «Кинг фри» и соус в сети Burger King за полцены	20.-	10.-
Развлечения (Аквапарк «Фантази»)	-67%	День полного отрыва для одного, двоих или семьи от «Фантази Парк»	1495.-	495.-
Театр (Айвенго)	-60%	Билет на мюзикл «Остров Сокровищ» от театральной компании «Айвенго»	1260.-	720.-
Услуги (netPrint.ru)	-63%	Печать фотографий премиум-формата от сервиса печати netPrint.ru	990.-	366.-
Театр (Деда Мороза)	-55%	Письмо и похвальная грамота от Деда Мороза в новогоднем конверте	100.-	45.-
Еда (Якитория)	-50%	Всё меню кухни в 12 кафе сети «Якитория» за полцены	140.-	70.-

**BIGLION**  
ЭТО СКИДКИ

# Продолжи фразу...

Продолжи  
фразу:

Мой рабочий день  
будет  
эффективным,  
если...



# Ежедневная работа менеджера



# Что мы ожидаем от вас

## Твои показатели:

### **Заключенные договора из расчета:**

- 1 месяц - 5 акций с суммарным доходом от 50 000 руб.
- 2 месяц - 10 акций с суммарным доходом от 100 000 руб.
- 3 месяц - 15 акций с суммарным доходом от 150 000 руб.

***Внимание!*** План выполнения на 4 месяц работы (окончание испытательного срока) и ***далее выставляется в количестве 20 акций с суммарным доходом от 200 000 руб.***

### **Для выполнения плана требуется:**

- звонки (30 результативных- ежедневно)
- встречи (2 - ежедневно)

С занесением всей информации в CRM-систему.



# Подготовка списка партнеров

## Что нужно сделать:

Вам надо зайти в CRM и составить список из 10 свободных партнеров по категории фитнес, в вашем городе (желательно), правильно поставив фильтры.



**Время на подготовку:  
15 минут**



# Холодный звонок

Зачем нужен каждый из  
этапов?



1. Подготовка к холодному звонку
2. Работа с секретарем
3. Вступление в контакт с ЛПР
4. Создание заинтересованности ЛПР
5. Работа с возражениями ЛПР
6. Назначение встречи



# Холодный звон



# Задание «Рога и копыта»

## Инструкция активному игроку:

Вы менеджер по продажам компании «Рога и Копыта», которая специализируется на выпуске кормов для животных. Вы звоните в крупный мясокомбинат с целью договориться о поставках корма.

Трубку бере



**Время на  
подготовку:  
15 минут**



# Холодный звонок.

## Ошибки

- Как будет действовать секретарь, если мы назовем ему название нашей компании и что мы хотим?
- Мы говорим неуверенно, используя фразы «простите за беспокойство», «не могли бы», «не дадите мне телефон руководителя»
- В случае сопротивления не добавляет ценности и важности предложению
- Рассказывает партнеру об условиях сотрудничества, «продает» по телефону
- Спрашивает ЛПР, когда ему удобно встретиться, а не договаривается о конкретной дате и времени
- Спрашивает, с кем поговорить «по поводу рекламы», «по поводу сотрудничества»
- Не уточняет, с кем разговаривает



# Холодный звонок. Проверка скриптов



# Холодный звонок. Проверка скриптов

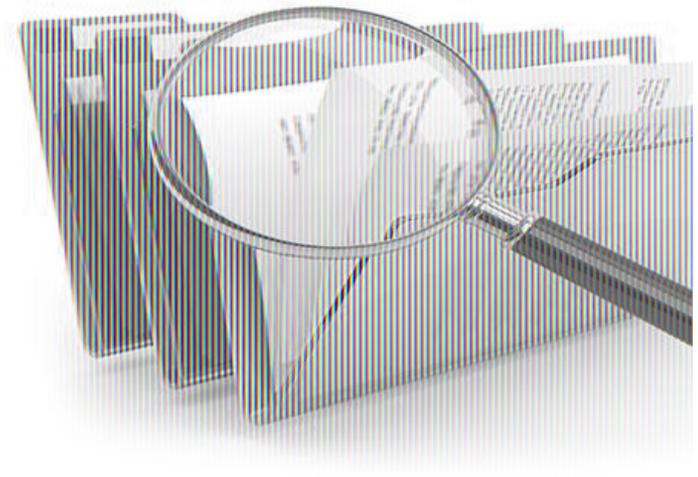


# Работа в CRM.

## Опрос

### Ответь на вопросы:

1. Как посмотреть свои задачи в мастер-плане и пример акции по задаче?
2. Как завести нового партнера в CRM?
3. Как завести звонок, задачу и напоминание?
4. Как завести юр. Лицо и какие графы нужно заполнять? (добавляем по одобрение финансовым отделом, чтобы сотрудники проверяли – одобрено новое юр. Лицо или нет)
5. Как искать базу для звонков – кому можно звонить?
6. Что такое дни А и дни С?
7. Кто такие входящие партнеры и каковы правила обработки входящих партнеров?
8. Что такое ПАК и СДК?
9. Каков регламент закрепления партнера?
10. Как проанализировать работу с партнером?



# Работа в CRM. Практика



**Что нужно  
сделать:**

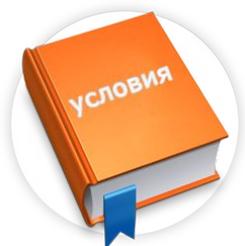
Заведите в CRM нового партнера, заполнив все поля и НЕ нажимая кнопку «сохранить» сделайте скриншот | е в чат.



**Время на  
выполнение:  
10 минут**



# Работа в CRM. Практика



**Что нужно  
сделать:**

Зайдите в CRM и найдите 5 примеров удачной акции в вашем городе с количественной лесенкой в категории «здоровье» и скиньте резю



**Время на  
выполнение:  
10 минут**



# Завершение первого дня

