

# План перехода



Тема	Суть	Документ
1. Состояние и Цели	<p>Выписать списка 25 пунктов: достижения + поступки + качества характера + полезные знакомства</p> <p>5 критических ошибок в создании ресурсного состояния:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расфокусировка</li> <li>2. Недосып или плохой режим дня – поздно ложиться спать.</li> <li>3. Негативный внутренний диалог</li> <li>4. Делаешь то что не хочешь (не кому делегировать)</li> <li>5. Не потеешь (нет регулярной физ нагрузки) – не выходит кортизол</li> </ol> <p>Цель в формате денег не работает. Цель работает в формате Цель + стоимость + ценность.</p> <p>Цель бьется на задачи. Вначале достигается в формате минимальной версии задачи. И только потом в формате достижения 100%.</p> <p>Это решает синдром студента (готовиться в последнюю ночь перед экзаменом)</p> <p>Перепрыгнуть</p> <p>8 ошибок в стратегии достижения целей</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Переоценка своих ресурсов и возможностей</li> <li>-Откладывание (задача которую можно решить за минуту откладывается на неделю и жрет внимание недели)</li> <li>-Не доделывание –Расфокусировка –Не кому делегировать –Не свои цели достигаем</li> <li>-Отсутствие разделения ответственности на что мы влияем, а на что не влияем</li> <li>-Маленькие неинтересные цели, не интересно</li> </ul>	<p><a href="#">Ссылка</a></p> <p><a href="#">Ссылка</a></p>
2. Бизнес Модель	<p>Для понимания ситуации: Нужна текущая бизнес модель. Будущая Бизнес модель. И план перехода.</p> <p>Какие еще модели есть?</p> <p>Модель маркетинга. Например кроссмаркетинг. Или модель диагностики через telegram</p> <p>Модель продаж. Тестовая правильная модель.</p> <p>Модель управления сотрудниками. Например волонтерско – коммерческая модель управления</p> <p>Продуктовая модель. Продажа лидов. Продажа комплекса маркетинга. Ты можешь сотрудникам не заплатить?</p>	
3. Трафик	<p>18 источников рекламы: Группа VK, Таргет Вконтакте, Telegram группа, Telegram канал, через инвайт группы телеграм, через SERM – отзывы на картах или отзывы на сайтах из поисковика, через Яндекс который находится в SEO по целевым запросам, с обратных ссылок на сайтах созданных для клиентов, через рекламу в Яндекс Директ (в поиске , РСЯ или таргетинг), через рассылку Telegram, через рассылку по HH или через рассылку Superjob, после выступления на мероприятиях, с рекламы Таргет mail, прочитав статью в Teletype, прочитав статью в Яндекс Дзен, посмотрев видео в Яндексе Дзен, посмотрев видео в youtube, с рекламой купленной у</p>	Трафик на следующей странице

# 1. Состояние и цели

**Выписать 25 пунктов: достижения + поступки + качества характера + полезные знакомства**

## **5 критических ошибок в создании ресурсного состояния**

1. Расфокусировка
2. Недосып или плохой режим дня – поздно ложиться спать.
3. Негативный внутренний диалог
4. Делаешь то что не хочешь (не кому делегировать)
5. Не потеешь (нет регулярной физ. нагрузки) – не выходит кортизол

## **8 ошибок в стратегии достижения целей**

- Переоценка своих ресурсов и возможностей
- Откладывание  
(задача которую можно решить за минуту откладывается на неделю и жрет внимание недели)
- Не доделывание
- Расфокусировка
- Не кому делегировать
- Не свои цели достигаем
- Отсутствие разделения ответственности на что мы влияем, а на что не влияем
- Маленькие неинтересные цели, не интересно

## **Работа с целями**

Цель в формате денег не работает. Цель работает в формате Цель + стоимость + ценность.

Цель бьется на задачи. Вначале достигается в формате минимальной версии задачи.

И только потом в формате достижения 100%.

Это решает синдром студента (готовиться в последнюю ночь перед экзаменом)

# 2. Бизнес модель

Пример Суворова. Думают, что модель наступления такая-то. На самом деле: Формула. Все все знают. Все активны и сами лучше принимают решения.

Адлер. Слова имеют разный опыт. У каждого свой.  
Важно не то, что человек сказал. А то, что человек имел в виду

Для понимания ситуации: Нужна текущая бизнес модель. Будущая Бизнес модель. И план перехода.

Какие еще модели есть?

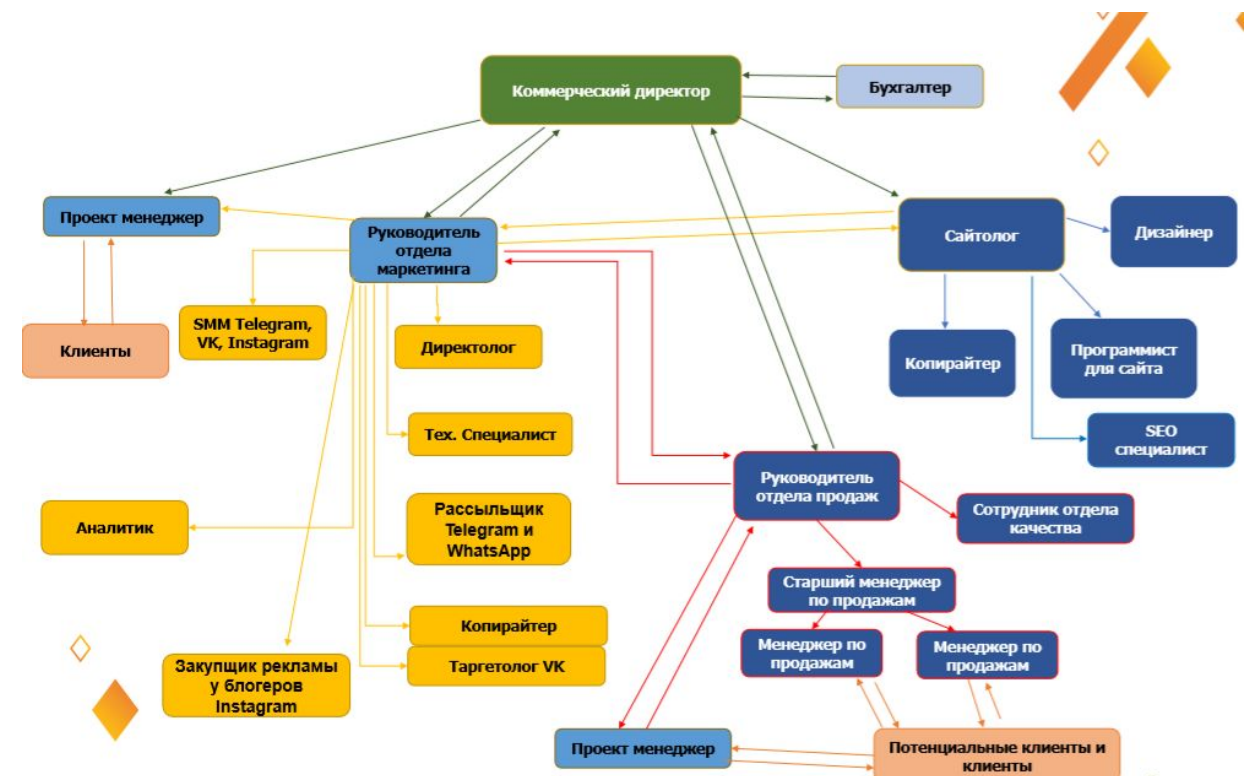
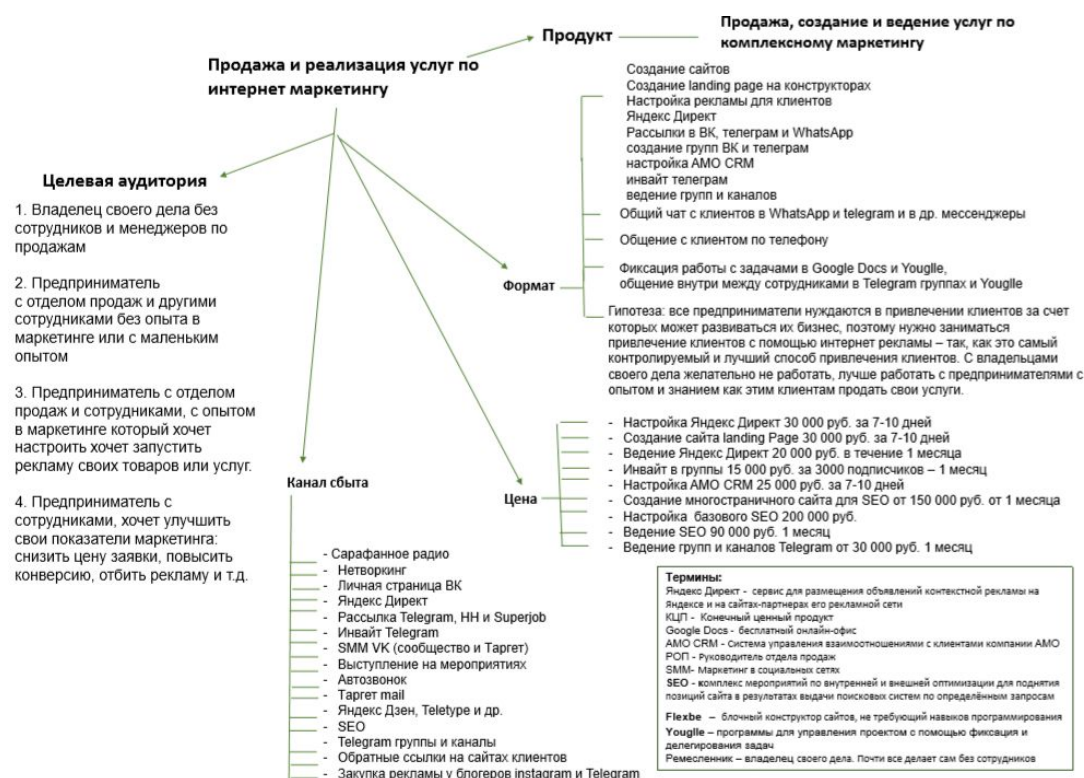
Модель маркетинга. Например кросс маркетинг.

Или модель диагностики через telegram

Модель продаж. Тестовая правильная модель.

Модель управления сотрудниками. Например волонтерско – коммерческая модель управления

Продуктовая модель. Продажа лидов. Продажа комплекса маркетинга. Ты можешь сотрудникам не заплатить?



# Вопросы к интервью для создания БМ

## **Текущая бизнес модель**

Формула. Все все знают. Все активны и сами лучше принимают решения.

Адлер. Слова имеют разный опыт. У каждого свой.

Важно не то, что человек сказал. А то, что человек имел в виду

Для понимания ситуации: Нужна текущая бизнес модель. Будущая Бизнес модель. И план перехода.

Какие еще модели есть?

Модель маркетинга. Например кросс маркетинг.

Или модель диагностики через telegram

## **Будущая Бизнес Модель**

Модель управления сотрудниками. Например волонтерско – коммерческая модель управления

Продуктовая модель. Продажа лидов. Продажа комплекса маркетинга. Ты можешь сотрудникам не заплатить?

# 3. Трафик на себя

## 1. Бесплатный директ

[https://www.youtube.com/watch?v=xWc5ZtV\\_u\\_Q](https://www.youtube.com/watch?v=xWc5ZtV_u_Q)

## 2. Способ мониторинг SMM

регистрация на IQBUZZ <https://www.youtube.com/watch?v=bPgYO3bTg9A>

часть IQBUZZ <https://www.youtube.com/watch?v=J2JnNucn9rY>

<https://www.youtube.com/watch?v=NXzDNusYs7o>

## 3. Поиск клиентов через телеграм <https://youtu.be/NXzDNusYs7o>

По каналу @edujobs @GetExpert @profiwork @kr\_job @edmarketclubjob

ищу маркетолога ищу таргетолога ищу директолог

## 4. Боты телеграм

@GetClient\_TG\_bot @leadsearch\_bot и @lidogrambot

# Трафик для клиента

1. Яндекс Директ <https://www.youtube.com/watch?v=uYsZJAU4who&t=3507s>
2. SEO [https://docs.google.com/document/d/1bXJW5FWVigvtImx\\_7c6szmkjdrNk901qPXEfAMZwco/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/document/d/1bXJW5FWVigvtImx_7c6szmkjdrNk901qPXEfAMZwco/edit?usp=sharing)
3. Быстрый запуск в Telegram <https://disk.yandex.ru/d/TYObAcsHr-l1DA>
4. Закупка рекламы у блогеров  
<https://drive.google.com/drive/folders/1qliJuGKG4ZKuQlaDeGFVF6S7uCrp-dDj?usp=sharing>
5. Курс по созданию сайтов <https://www.youtube.com/watch?v=r93U9hNkl90>

# Каналы привлечения клиентов

	Знакомства на мероприятии, Рекомендации от других клиентов, Знакомый	VK страница SMM VK (сообщество и Таргет)	Telegram Инвайт группы и каналы	SERM	SEO, Обратные ссылки	Яндекс Директ	Рассылка Telegram, HH и Superjob	Выступления на мероприятиях	Таргет mail	Teletype и Яндекс Дзен	Закупка рекламы у блогеров instagram и Telegram
<b>Реклам. Бюджет</b>	10000 руб.	10000 р.	30000 р.	10000 р.	10000 р.	30000 р.	10000 р.	10000 р.	10000 р.	10000 р.	50000 р.
<b>Кол-во заявок</b>	39	54	186	140	35	540	254	34	194	20	1800
<b>Цена заявки</b>	257	185	162	72	286	56	39	292	52	500	28
<b>Кол-во продаж</b>	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	4
<b>Цена клиента</b>	-	-	30 000 р.	-	-	30 000 р.	-	10 000 р.	-	-	12 500 р.
<b>Оборот</b>	10 000 р.	10 000 р.	60 000 р.	10 000 р.	15 000 р.	120000 р.	10 000 р.	55 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	1 520 000 р.
<b>Прибыль</b>	- 10 000 р.	- 10 000 р.	15 000 р.	-10 000 р.	-15 000 р.	90 000 р.	-10 000 р.	45 000 р.	-10 000 р.	-10 000 р.	1 470 000 р.





# План перехода

Тема	Суть	Документ
4. Продажи	<p>Ошибки: Продаем сидя – надо ходить, чтобы мозг думал. Продавать апатично с тревогой в голосе – надо громко и расслаблено.</p> <p>План продажи: 1. Разведка. 2. Убеждения о людях. Надо соответствовать своим убеждениям. 2. Общение на старте – вначале квалификация, потом выявление потребностей.</p> <p>3. Доуточние выявление потребностей. 4. Решение работать с человеком. 5. Переговоры – а не продажи. 6. Коммерческое. 7. Воронка по другим клиентам – значит безразличие.</p> <p>8. Напоминание с разведкой.</p>	
5. Убеждения	<p>Пирамида логический уровней. Лучшая работа с убеждениями – цена ошибки. Что ты теряешь и что приобретаешь</p> <p>Убеждения в отношении людей, продаж и делегирования – главные убеждения.</p> <p>Тест</p>	
6. Найм	<p>Рабочая неделя</p> <p><a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/18kwQz4wrgiDI5a7dKSVQ1G1UzXmQ4xIW2upkEV5Y4IY/edit?usp=sharing">https://docs.google.com/spreadsheets/d/18kwQz4wrgiDI5a7dKSVQ1G1UzXmQ4xIW2upkEV5Y4IY/edit?usp=sharing</a></p> <p>Прописываем инструкции и делегируем</p> <p>Вакансия бизнес-спринт.рф/naim_sotr ЗП 13000 в первый месяц</p> <p>Размещаем на НН за 1200 р. – проводим через тестовое задание</p> <p>Хотя бы 20 тестовых. Отбираем четверых лучших. Из них берем двоих. 2 в запасе</p> <p>Берем двоих. Нанимаем на 3-4 дня</p>	<p><a href="#">Ссылка на видео найма сотрудников</a></p>
7. Делегирование.	<p>Планерки регулярные. Делегирование ролей</p> <p>Делегирование 3 уровней: на уровне задач, на уровне принятия решений, на уровне ответственности. Задачи и видео инструкции</p>	
8. Отдел продаж	<p>Воронка + Найм. Почему НН. Тест. Договор. Самозанятый</p> <p>Адаптирование скрипты + тест деловая игра по этапам продаж – сильные / слабые стороны</p>	

# 4. Продажи

Ошибки: Продаем сидя – надо ходить, чтобы мозг думал. Продавать апатично с тревожной в голосе – надо громко и расслаблено.

План продажи:

1. Разведка.
2. Убеждения о людях. Надо соответствовать своим убеждениям.
2. Общение на старте – вначале квалификация, потом выявление потребностей.
3. Доуточнение выявления потребностей.
4. Решение работать с человеком.
5. Переговоры – а не продажи.
6. Коммерческое предложение.
7. Воронка по другим клиентам – значит безразличие.
8. Напоминание с разведкой.

# Квалификационные вопросы

С какого источника приводите клиентов сейчас?

Какой опыт по работе с рекламой? Какие источники пробовали? Какие результаты? Сейчас что из этого работает?

Какие соц. Сети ведете? Есть ли группа в телеграмме? Какая группа в vk.com? Аккаунт в инсте (ссылку)? Покажите как сайт сейчас выглядит?

Есть отдел продаж? Сколько человек? Кто ответственный за продажи? Есть ли РОП или старший менеджер?

Как работают с клиентами? Куда данные заносите? Какой CRM системой пользовались? Какой сейчас пользуетесь? Какая нравится?

Какой текст используете для продажи? Используете ли скрипты?

Вообще какой бюджет вкладывали в рекламу? Какой сейчас бюджет планируете заложить? Какие прогнозы по рекламе?

Какими еще бизнесами занимались? Какие-то сейчас есть еще бизнесы? Какие направление в бизнесе планируете развить?

Какой план по развитию на ближайшие годы (бизнес модель)? Какова ваша доля рынка? Как позиционируетесь? Какая стадия зрелости рынка?

Какая у Вас команда? Как у Вас атмосфера? Сколько сотрудников в компании работает? Где находится ваш офис?

Кто ваши конкуренты? Кто лидер в Вашей нише? За счет чего выигрываете у конкурентов? Что будете дорабатывать, чтобы обойти конкурентов? Какие есть у конкурентов сильные стороны, которых нет у Вас? Главные тренды на рынке?

Какие блоги и новостные СМИ вы читаете? Какие соцсети и мессенджеры используете?

Какие проблемы и боли клиентов ваш продукт или сервис помогает решить?

Что является самым главным мотивом покупки вашего продукта или сервиса?

Насколько сложно использовать продукт? Устанавливать? Какие скиллы, знания и опыт необходимы для использования вашего продукта? Какие есть сертификаты продукты? Где можно почитать отзывы о Вашем продукте?

Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Конечный Ценны Продукт
Артур М.	<b>Руководитель Отдела Продаж</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> </ul>	Контроль плана продаж и управление менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Контроль выполнения плана продаж</li> <li>- Прогнозирование плана продаж</li> </ul>
Арсений К.  Владимир Р.	<b>Менеджеры по продажам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по продажам и опыт от 1 года</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Общение, обработка заявок и продажи с потенциальными клиентами по входящим заявкам пришедшим в CRM систему, в соц. Сети вконтакте, YouTube и через почту. Общение и продажи по входящим заявкам с мессенджеров telegram и WhatsApp</li> <li>-Проведение клиентов по этапам продаж</li> <li>-Регулярные напоминания клиентам об оплате, напоминания об услугах и условиях работы</li> <li>-Составление договоров</li> <li>-Выставление счетов</li> <li>-Продажи клиентам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Увеличение количества продаж</li> <li>– Увеличение количества клиентов</li> <li>– Увеличение вовлеченности клиентов</li> <li>– Увеличение жизненного цикла клиентов</li> <li>– Дополнительные покупки от клиентов</li> <li>– Увеличение среднего чека</li> </ul>
Егор Р.	<b>Старший менеджер по продажам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по продажам и опыт от 2 лет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Задачи такие же, что и у менеджеров по продажам</li> <li>-Контроль показателей менеджеров по продажам</li> <li>-Консультации по улучшению качества работы менеджеров по продажам</li> </ul>	
Елена П.	<b>Сотрудник отдела качества</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по оценке качества разговоров менеджеров по продажам</li> </ul>	Проверка качества звонков менеджеров	- Увеличение количество и качества продаж и среднего чека

# 5. Убеждения

Пирамида логических уровней. Лучшая работа с убеждениями – цена ошибки. Что ты теряешь и что приобретаешь

Убеждения в отношении людей, продаж и делегирования – главные убеждения.

Тест

Цена выигрыша и цена ошибки





Личностное своеобразие:	Маркетолог - ремесленник (на самом деле подрядчик по настройке маркетинговых инструментов)	Предприниматель – владелец маркетинговое агентства
<b>Убеждения:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Дешевле сделать самому. Зачем мне лишние расходы</li> <li>-Дольше объяснять другим, лучше сделать быстро самостоятельно</li> <li>-Лучше продать много и дешево. Посадить людей на абонентку</li> <li>-Будут кейсы – продам свои услуги маркетолога</li> <li>-Поработаю за результат, больше заплатят</li> <li>-Поработаю за бартер</li> <li>-Зачем мне вкладывать в рекламу, по рекомендации покупают – эти клиенты лучше, приходят на доверие и рекомендации показатель моего уровня</li> <li>-Зачем продавать – человек если надо – он купит</li> <li>-Клиент всегда прав</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Дороже сделать самому. Свое время дороже чем расходы на оплату создания и настройки рекламы и сайта</li> <li>-Лучше несколько раз покажу, объясню и напишу видео инструкции как делать рекламу с сайтом - это лучше чем делать буду все время самому</li> <li>-Лучше продать дорого одному клиенту комплекс услуг. Создать воронку таких проектов и часть из них станут постоянными</li> <li>-Кейсы не обязательно, чтобы продавать – главное это понимание и умение применять знания по маркетингу и продажам</li> <li>-Не буду обещать гарантированный результат. Я сделаю свою работу хорошо. Конечный результат зависит от меня и от клиента, поэтому на 100% ответственность за результат не буду брать</li> <li>-Никаких бартеров</li> <li>-Я буду вкладывать в рекламу, тестировать новую рекламу и буду получать гарантированный поток заявок который мне даст клиентов и постоянны приток денег, буду делать хорошо свою работу и меня будут рекомендовать другим</li> <li>-Я люблю продавать, это вызывает азарт у меня – человеку чтобы понять, что у меня можно купить – надо выявить потребность и объяснить</li> <li>-Клиент не всегда прав. Мы все люди. Все иногда ошибаются</li> <li>-Я доверяю людям. Клиентам и сотрудникам, но защищаю себя и свой бизнес</li> </ul>

# 6. Найм

## Рабочая неделя

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/18kwQz4wrgiDI5a7dKSVQ1G1UzXmQ4xIW2upkEV5Y4IY/edit?usp=sharing>

Прописываем инструкции и делегируем

## Вакансия

[www.бизнес-спринт.рф/naim\\_sotr/](http://www.бизнес-спринт.рф/naim_sotr/)

## Процедура найма:

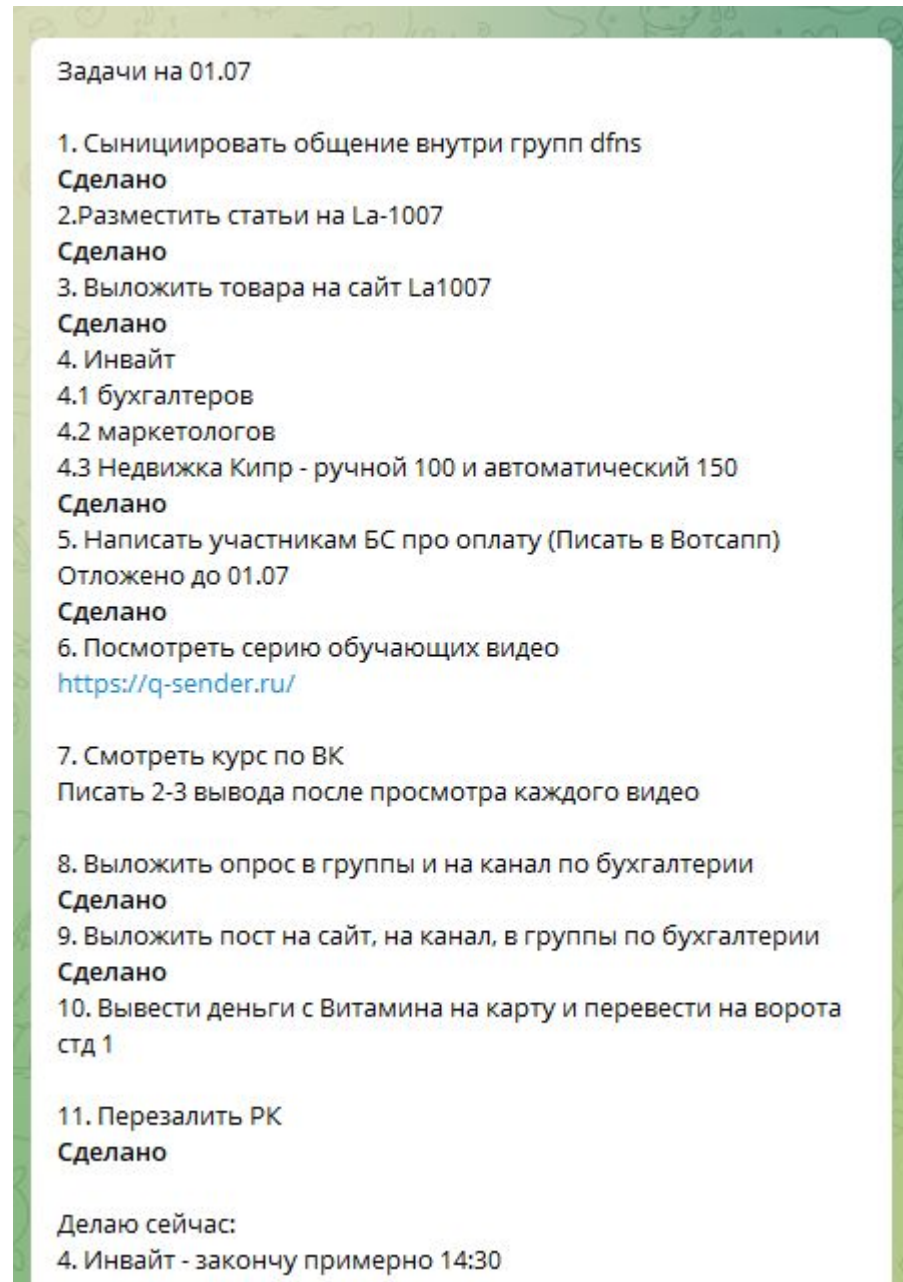
1. ЗП 13000 в первый месяц
2. Размещаем на НН за 1200 р. – проводим через тестовое задание
3. Хотя бы 20 тестовых. Отбираем четверых лучших.
4. Из них берем двоих. 2 в запасе
5. Берем двоих. Нанимаем на 3-4 дня



# 7. Делегирование

Планерки регулярные. Делегирование ролей

Делегирование 3 уровней: на уровне задач, на уровне принятия решений, на уровне ответственности. Задачи и видео инструкции



Задачи на 01.07

1. Сynchronизировать общение внутри групп dfns  
**Сделано**
2. Разместить статьи на La-1007  
**Сделано**
3. Выложить товара на сайт La1007  
**Сделано**
4. Инвайт
  - 4.1 бухгалтеров
  - 4.2 маркетологов
  - 4.3 Недвижка Кипр - ручной 100 и автоматический 150**Сделано**
5. Написать участникам БС про оплату (Писать в Вотсапп)  
Отложено до 01.07  
**Сделано**
6. Посмотреть серию обучающих видео  
<https://q-sender.ru/>
7. Смотреть курс по ВК  
Писать 2-3 вывода после просмотра каждого видео
8. Выложить опрос в группы и на канал по бухгалтерии  
**Сделано**
9. Выложить пост на сайт, на канал, в группы по бухгалтерии  
**Сделано**
10. Вывести деньги с Витамина на карту и перевести на ворота  
std 1
11. Перезалить РК  
**Сделано**

Делаю сейчас:  
4. Инвайт - закончу примерно 14:30

# Структура ролей в проекте

## Коммерческий директор

Отвечает за исполнение проекта  
Считает финансовую модель  
компанию, управляет компанией и  
сотрудниками. Принимает решения  
по найму и увольнению сотрудников.  
**КЦП: Получение прибыли  
компания**

**РОП**  
Контроль плана продаж и  
управление менеджеров  
**КЦП: составление плана  
продаж, контроль плана  
продаж и планирование  
плана продаж**

**Сотрудник отдела качества**  
Проверка качества звонков менеджеров  
**КЦП: Увеличение количество и качества  
продаж и среднего чека**

**Дизайнер**  
Создание веб дизайна  
для сайта и рекламы  
**КЦП: веб дизайнерские  
решения вызывающие  
доверие и желание купить**

**Закупщик рекламы у блогеров Instagram**  
Закупка рекламы у блогеров Instagram  
**КЦП: реклама приносящая целевых  
клиентов и прибыль**

**Менеджеры по продажам**  
Продажи,  
общение с клиентами,  
ведение CRM  
**КЦП: выполнение плана  
продаж**

**Рассыльщик Telegram  
и WhatsApp**  
Создание и управление  
рассылками Telegram и  
WhatsApp  
**КЦП: Рассылки для  
привлечения клиентов  
и увеличения прибыли  
компании**

**Проект менеджер**  
Управление сотрудниками и  
подрядчиками, проведение встреч,  
контроль выполнения задач  
**КЦП: результативные проекты**

## Руководитель отдела маркетинга

Создание упаковки, сайта, прописанные  
пути клиента и подбор инструментов для продвижения,  
контроль подрядчиков, запуск и управление бюджетом,  
аналитика результатов и контроль сотрудников отдела  
маркетинга  
**КЦП: рабочий get course и другие программы для работы с  
учёниками и курсами по обучению**

**Таргетолог**  
Настройка и  
ведение рекламы  
VK и My Target  
**КЦП:  
Таргетинг для  
привлечения  
клиентов и  
увеличения  
прибыли компании**

**SMM Telegram, VK, Instagram**  
Ведение группы  
VK и выкладывание на  
ресурсах статей  
**КЦП: SMM целевых клиентов и  
прибыль компании**

## Собственники

Люди, которые создает концепцию продукта и  
стратегии, вкладывают деньги и получают дивиденды

## Бухгалте

Проф  
рсчет расходов и доходов. Ведение бухгалтерских и  
налоговых отчетов в электронном виде и сдает отчеты во  
время. **КЦП: Во время сданная налоговая и бухгалтерская  
отчетность и отсутствие штрафов и пени**

## Технический специалист

Техническое создание, настройка и поддержание системы по работе  
систем клиента  
**КЦП: рабочий сайт и другие программы для работы  
(АМО CRM, интеграции сайтов и др. программы)**

## Сайтолог

Создание и настройка  
сайтов  
**КЦП: Сайты приносящие  
качественные целевые  
заявки**

## Копирайтер

Написание текстов для  
сайтов и SMM  
**КЦП: Тексты которые  
хочется читать и  
покупать услуги / товары**

**Программист для сайта**  
верстка и  
программирование сайта  
**КЦП: Корректно  
работающий и  
быстродействующие сайты**

**Аналитик**  
Анализ рекламных каналов, результатов и других  
показателей и создание отчетов  
**КЦП: Прогноз по распределению рекламного бюджета  
исходя из показателей**

## Директолог

Настройка и ведение рекламы Яндекс Директ  
**КЦП: Директ приносящий целевых клиентов и  
прибыль клиенту**

## SEO- шник

Настройка SEO и ведение сайта + техническая  
доработка **КЦП: SEO приносящее целевых  
клиентов и прибыль компании**

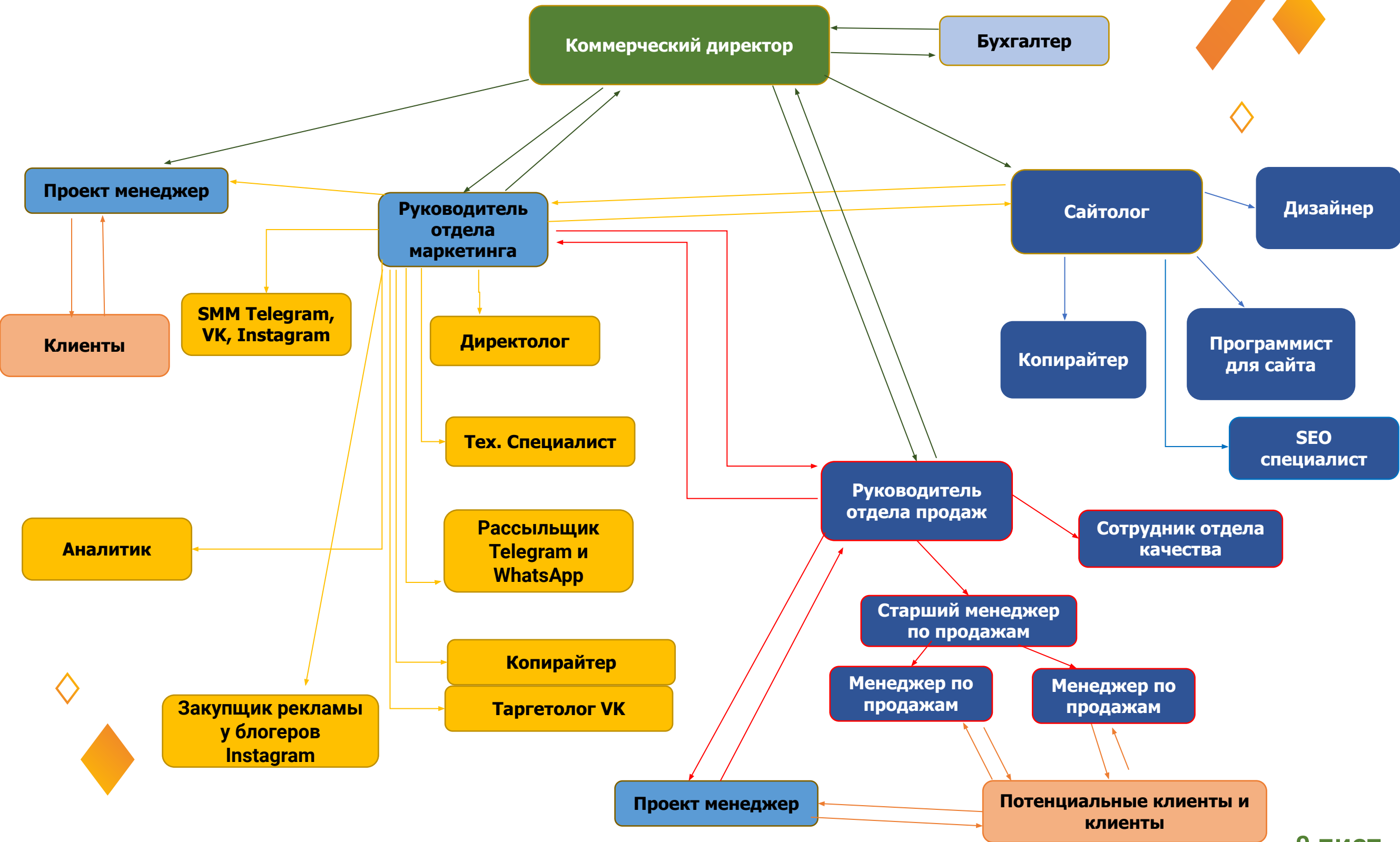
# Бизнес роли

Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Результат выполненных задач
Дмитрий К.	<b>Коммерческий директор</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет	Отвечает за исполнение проекта Считает финансовую модель компании, управляет компанией и сотрудниками. Принимает решения по найму и увольнению сотрудников.	Получение прибыли компании
Ольга Н	<b>Бухгалтер</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет	Подсчет расходов и доходов. Ведение бухгалтерских и налоговых отчетов в электронном виде и сдает отчеты во время.	Во время сданная налоговая и бухгалтерская отчетность и отсутствие штрафов и пени
Роман Д.	<b>Проект менеджер</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к программе Yougllle и AMO CRM с правами обычного пользователя  +Обучение по управлению проектами и опыт от 1 года	Контроль работы сотрудников, которые создают рекламу и сайты для клиента Общение с клиентом Согласование и утверждение ТЗ для сайтов и объектов рекламы	Создание проектов Согласование и утверждение ТЗ для сайтов и объектов рекламы Работающие сотрудники, делающие рекламу и сайты для клиента Клиент удовлетворенный работой компании Вовремя сданные проекты
Денис З.	<b>Сайтолог</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к программе Yougllle с правами обычного пользователя  -Пройденное обучение, по созданию сайтов. Опыт от 2 лет	-Создание стратегии рекламных кампаний -Создание сайтов  -Настройка и ведение Я.Директ  -Анализ и корректировка рекламных кампаний	Сайты приносящие качественные целевые заявки
Елена М.	<b>Дизайнер</b>	-- Тоже самое что и у сайтолога Пройденное обучение, по созданию сайтов. Опыт от 2 лет	Создание веб дизайна для сайта и рекламы	веб дизайнерские решения вызывающие доверие и желание купить
Булат Н.	<b>Программист для сайта</b>	-- Тоже самое что и у сайтолога Пройденное обучение по программированию. Опыт от 2 лет	Создание и настройка сайтов	Сайты приносящие качественные целевые заявки
Константин Е.	<b>SEO специалист</b>	-- Тоже самое что и у сайтолога Пройденное обучение, по созданию сайтов. Опыт от 2 лет	Настройка SEO и ведение сайта + техническая доработка	SEO приносящее целевых клиентов и прибыль компании

<b>Исполнитель</b>	<b>Бизнес-роль</b>	<b>Рабочее место</b>	<b>Список ключевых задач</b>	<b>Результат выполненной задачи</b>
Дмитрий П.	<b>Руководитель отдела маркетинга</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к CRM системе с правами администратора -Доступ к программе Yougile с правами администратора	-Создание стратегии рекламных кампаний -Создатель маркетинговой упаковки -Утверждение сайтов и рекламных кампаний - Утверждение прописанных путей клиента -Контроль трафикологов Контроль подрядчиков -Запуск и управление бюджетом, анализ результатов и контроль сотрудников отдела маркетинга	Работающая стратегия приносящий высокий ROMI, клиентов и прибыль компании
Богдан Н.	<b>Директолог</b>	-Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к CRM системе с правами обычного пользователя -Доступ к программе Yougile с правами обычного пользователя -Пройденное обучение по Я.Директ	-Настройка и ведение Я.Директ -Анализ и корректировка рекламных кампаний -Анализ и корректировка рекламных кампаний	-Реклама Я.Директ, дающая клиентов по выгодной цене
Руслан Д.	<b>Тех.специалист</b>	Тоже самое, что у директолога, вместо обучение по Я.Директ – обучению по техническим настройкам сервисов	Техническое создание, настройка и поддержание системы по работе систем клиента	-Рабочий get course и другие работающие программы для работы: АМО CRM, интеграции сайтов
Евгений С.	<b>Рассыльщик</b>	Тоже самое, что у директолога, вместо обучение по Я. Директ – обучению по рассылкам Telegram и WhatsApp и опыт от 0,5 года	Создание и управление рассылками Telegram и WhatsApp	-Рассылки для привлечения клиентов и увеличения прибыли компании
Марат Ф.	<b>Копирайтер</b>	-- + обучение и опыт более 1 года по написанию текстов	Написание текстов для сайтов и SMM	-Тексты которые хочется читать и покупать услуги / товары
Максим Д.	<b>Таргетолог vk</b>	-- + обучение по настройке таргету вконтакте и опыт более 1 года по настройке таргету вконтакте	Настройка и ведение рекламы ВК и My Target	-Работающий таргетинг вконтакте для привлечения клиентов и увеличения прибыли компании
Ольга В.	<b>Закупщик рекламы</b>	-- + обучение по закупке рекламы в Instagram и telegram и опыт от 0,5 года	Закупка рекламы у блогеров Instagram	-Реклама, приносящая целевых клиентов и прибыль
Екатерина К.	<b>Аналитик</b>	-- + обучение по аналитике метрики, Яндекс Директ и воронкам продаж. Опыт	Анализ рекламных каналов, результатов и других показателей и создание отчетов	-Анализ и рекомендации которые увеличивают количество целевых

Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Конечный Ценны Продукт
Артур М.	<b>Руководитель Отдела Продаж</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> </ul>	Контроль плана продаж и управление менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Контроль выполнения плана продаж</li> <li>- Прогнозирование плана продаж</li> </ul>
Арсений К.  Владимир Р.	<b>Менеджеры по продажам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по продажам и опыт от 1 года</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Общение, обработка заявок и продажи с потенциальными клиентами по входящим заявкам пришедшим в CRM систему, в соц. Сети вконтакте, YouTube и через почту. Общение и продажи по входящим заявкам с мессенджеров telegram и WhatsApp</li> <li>-Проведение клиентов по этапам продаж</li> <li>-Регулярные напоминания клиентам об оплате, напоминания об услугах и условиях работы</li> <li>-Составление договоров</li> <li>-Выставление счетов</li> <li>-Продажи клиентам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Увеличение количества продаж</li> <li>– Увеличение количества клиентов</li> <li>– Увеличение вовлеченности клиентов</li> <li>– Увеличение жизненного цикла клиентов</li> <li>– Дополнительные покупки от клиентов</li> <li>– Увеличение среднего чека</li> </ul>
Егор Р.	<b>Старший менеджер по продажам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по продажам и опыт от 2 лет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Задачи такие же, что и у менеджеров по продажам</li> <li>-Контроль показателей менеджеров по продажам</li> <li>-Консультации по улучшению качества работы менеджеров по продажам</li> </ul>	
Елена П.	<b>Сотрудник отдела качества</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Мобильный телефон</li> <li>-Рабочий компьютер</li> <li>-Быстрый надежный интернет</li> <li>-Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя</li> <li>-Обучение по оценке качества разговоров менеджеров по продажам</li> </ul>	Проверка качества звонков менеджеров	- Увеличение количество и качества продаж и среднего чека

# Взаимодействие ролей





# 8. Отдел продаж для маркетингового агентства

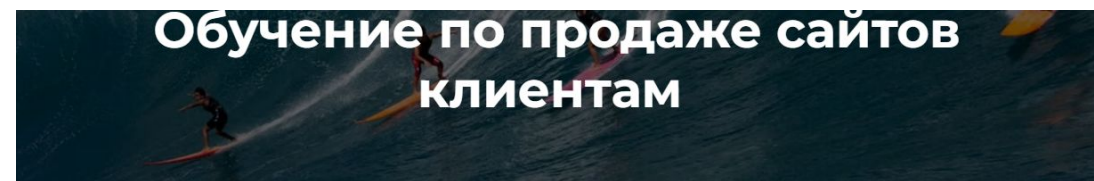
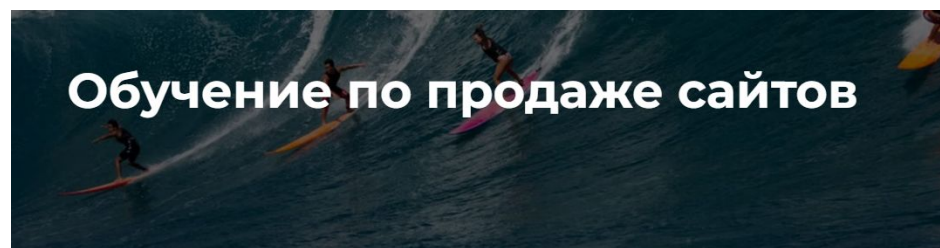
Воронка + Найм. Почему НН. Тест. Договор. Самозанятый

Адаптирование скрипты + тест деловая игра по этапам продаж – сильные / слабые стороны

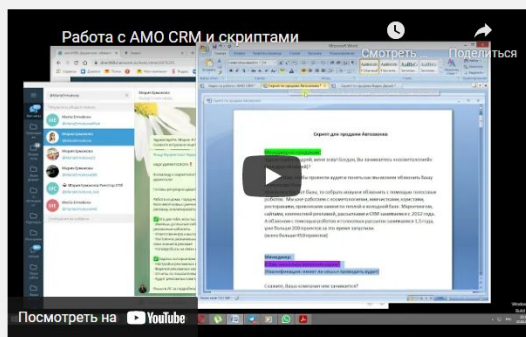
Контроль делегировать старшему менеджеру.

Задача отвечать быстро. Громко. В движении.

[https://vresurse.ru/sales\\_training\\_smart\\_customer/](https://vresurse.ru/sales_training_smart_customer/) - обучение



Внимательно посмотрите видео:  
"Работе с заявками в АМО CRM"



## Продажа

1. Предыстория перед звонков менеджера +
2. Подготовка к продаже звонка +
3. Знакомство с клиентом +
4. Презентация +
5. Вопросы клиента для создания выводов по клиенту +
6. Демонстрация экспертности +

# 1 077 456 руб. ЧИСТЫМИ В МЕСЯЦ

	Единоразовые платежи	Регулярные платежи	Общая сумма
<b>Оборот</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Настройка Яндекс Директ 30 000 x 8 = 240 000 руб.</li> <li>- Создание сайта landing Page 30 000 x 8 = 240 000 руб.</li> <li>- Настройка АМО CRM 25 000 x 2 = 50 000 руб.</li> <li>- Создание многостраничного сайта для SEO 150 000 x 3 = 450 000 руб.</li> <li>- Настройка базового SEO 200 000 x 3 = 600 000 руб.</li> <li>- Комиссии сервиса партнерской программы 20 000 руб.</li> </ul> <p>Общая разовых платежей 1 600 000 руб.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ведение Яндекс Директ 20 000 x 8 = 160 000 руб.</li> <li>Инвайт в группы 15 000 x 4 = 60 000 руб.</li> <li>Ведение SEO 90 000 x 3 = 270 000 руб.</li> <li>Ведение групп Telegram 30 000 x 4 = 120 000 руб.</li> </ul> <p>Общая регулярных платежей 610 000 руб.</p>	<p>Общая сумма дохода Регулярные платежи + Разовые платежи 1 600 000 + 610 000 = 2 210 000 руб. .</p>
<b>Расход</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оплата хостинга, конструктора и домена 7072 руб.</li> <li>Оплата подрядчиков Яндекс Директ 9 000 x 8 = 72 000 руб.</li> <li>Оплата подрядчиков сайтов landing Page 8 000 x 8 = 64 000 руб.</li> <li>Настройка у подрядчика АМО CRM 10 000 x 2 = 20 000 руб.</li> <li>Создание многостраничного сайта для SEO 50 000 x 3 = 150 000 руб.</li> <li>Настройка базового SEO 60 000 руб. x 3 = 180 000</li> <li>Программа для инвайт telegram 20 000 руб. 503 072</li> <li>Отдел продаж 212 000 руб.</li> <li>Расход на рекламу</li> <li>Налоги 7% от оборота 148 400 руб.</li> </ul> <p>Общая сумма расходов 863 472 руб.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оплата хостинга, конструктора и домена 4072 руб.</li> <li>Ведение Яндекс Директ 8 кампаний</li> <li>Инвайт в группы 4 группы</li> <li>Ведение групп Telegram 4 группы 30 000 руб.</li> <li>- Ведение SEO 3 сайта = 45 000 руб.</li> <li>- Расход на рекламу 190 000 руб.</li> </ul> <p>Общая сумма постоянных расходов: 269 072 руб.</p>	<p>Общие сумма расходов Регулярные платежи + Единоразовые платежи 269 072 + 863 472 = 1 132 544 руб.</p>
<b>Прибыль</b>	<b>1 600 000 - 863 472 = 736 528 р.</b>	<b>610 000 – 269 072 = 340 928 р.</b>	<b>736 528 + 340 928 = 1 077 456 р.</b>