

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"> 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 <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"> -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 	<p>Ссылка</p> <p>Ссылка</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?

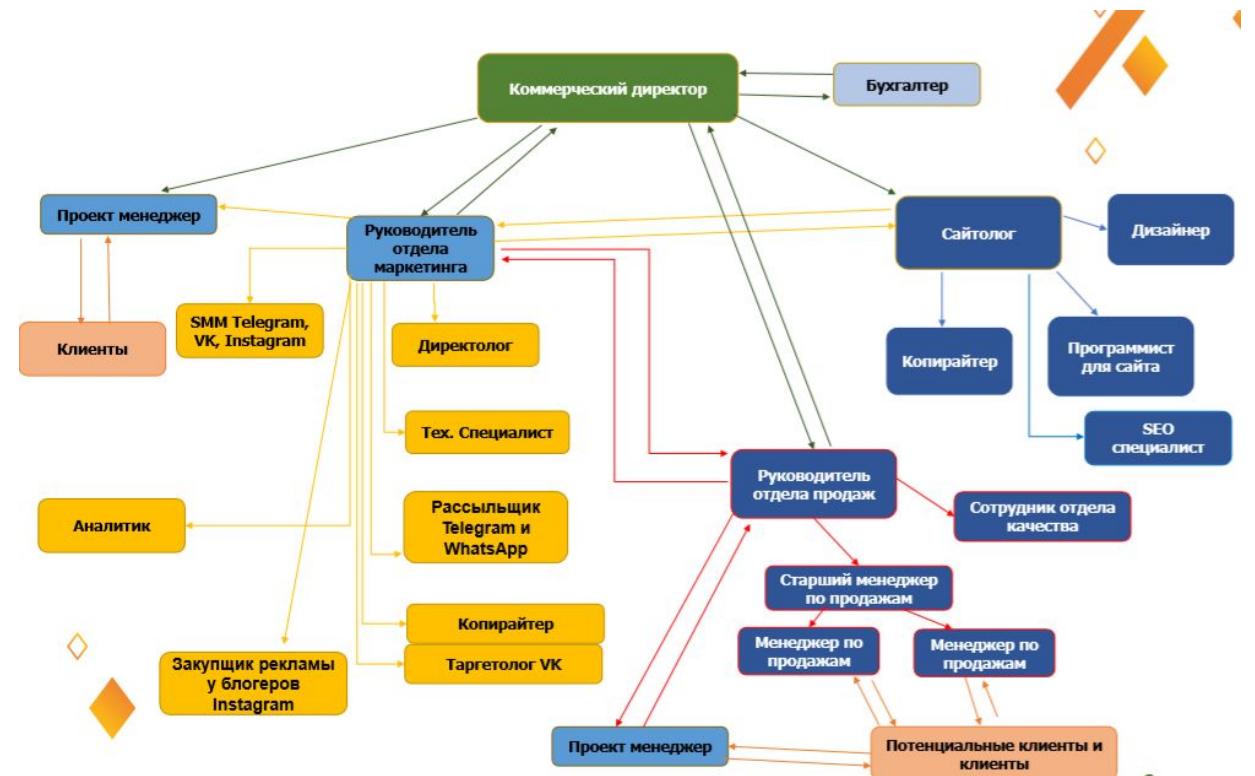
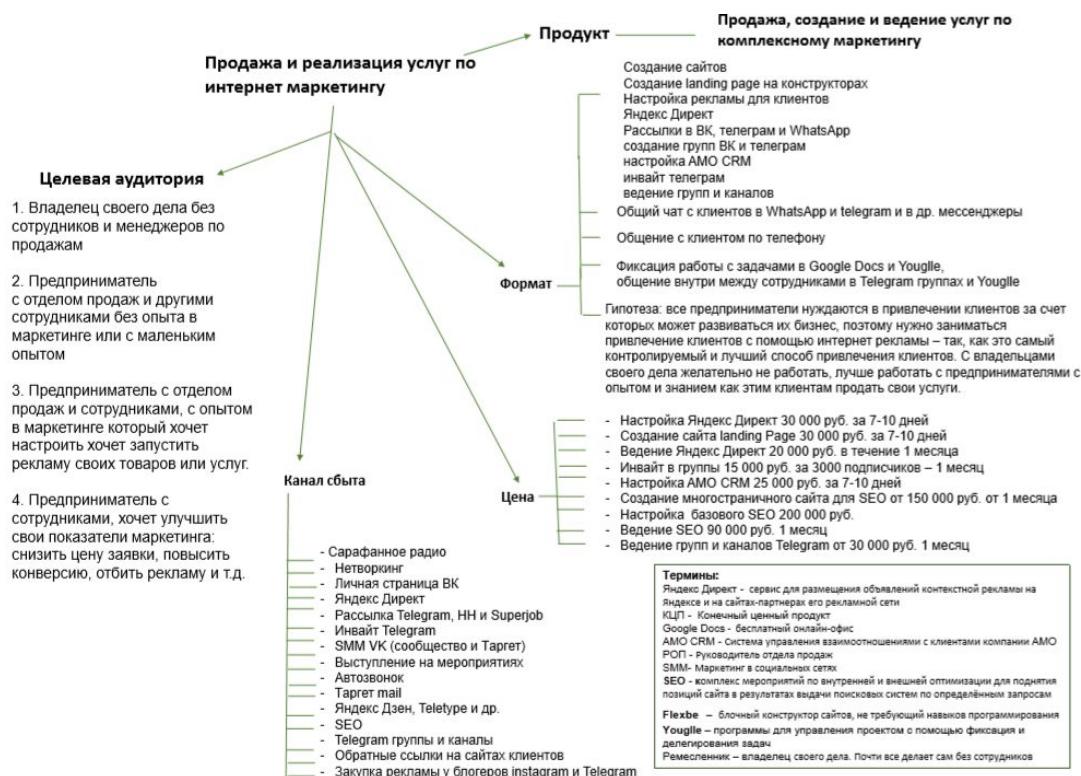
Модель маркетинга. Например кросс маркетинг.

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

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
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
Реклам. Бюджет	10000 руб.	10000 р.	30000 р.	10000 р.	10000 р.	30000 р.	10000 р.	10000 р.	10000 р.	10000 р.	50000 р.
Кол-во заявок	39	54	186	140	35	540	254	34	194	20	1800
Цена заявки	257	185	162	72	286	56	39	292	52	500	28
Кол-во продаж	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	4
Цена клиента	-	-	30 000 р.	-	-	30 000 р.	-	10 000 р.	-	-	12 500 р.
Оборот	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.
Прибыль	- 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.

Сайты

Доступ к конструктору

flexbe.com

Пример своего сайта на услуги:

<https://vresurse.ru/> - создание сайтов

<https://vresurse.ru/auto-zvonk/> - настройка автозвонка

www.бизнес-спринт.рф/телеграм/ - продвижение в телеграм

www.бизнес-спринт.рф/стратегия_маркетинга - продажа стратегического маркетинга

www.бизнес-спринт.рф/яндекс_директ - настройка Яндекс Директ

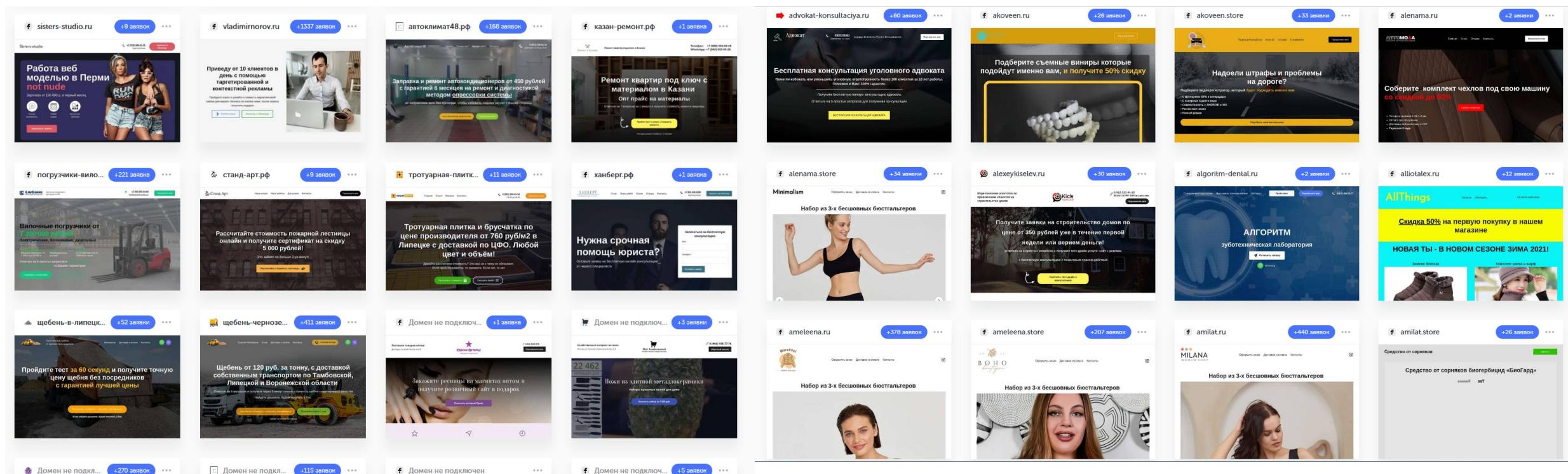
www.бизнес-спринт.рф/создание_приложений/ - создание мобильных приложений

Примеры продающих сайтов:

купить-откатные-ворота.рф energy-business.ru кухни-ханты-мансийск.рф

сантехник-санкт-петербург.рф дом-под-ключ-пенза.рф inklink.ru сумки-женские-кожаные.рф

агентство-недвижимости-сочи.рф кровати-в-москве.рф



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>https://docs.google.com/spreadsheets/d/18kwQz4wrgiDI5a7dKSVQ1G1UzXmQ4xIW2upkEV5Y4IY/edit?usp=sharing</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>Ссылка на видео найма сотрудников</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 выявление 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.	Руководитель Отдела Продаж	<ul style="list-style-type: none"> -Мобильный телефон -Компьютер -Быстрый надежный интернет 	Контроль плана продаж и управление менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> - Контроль выполнения плана продаж - Прогнозирование плана продаж
Арсений К. Владимир Р.	Менеджеры по продажам	<ul style="list-style-type: none"> -Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя -Обучение по продажам и опыт от 1 года 	<ul style="list-style-type: none"> – 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 -Проведение клиентов по этапам продаж -Регулярные напоминания клиентам об оплате, напоминания об услугах и условиях работы -Составление договоров -Выставление счетов -Продажи клиентам 	<ul style="list-style-type: none"> – Увеличение количества продаж – Увеличение количества клиентов – Увеличение вовлеченности клиентов – Увеличение жизненного цикла клиентов – Дополнительные покупки от клиентов – Увеличение среднего чека
Егор Р.	Старший менеджер по продажам	<ul style="list-style-type: none"> -Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя -Обучение по продажам и опыт от 2 лет 	<ul style="list-style-type: none"> -Задачи такие же, что и у менеджеров по продажам -Контроль показателей менеджеров по продажам -Консультации по улучшению качества работы менеджеров по продажам 	
Елена П.	Сотрудник отдела качества	<ul style="list-style-type: none"> -Мобильный телефон -Рабочий компьютер -Быстрый надежный интернет -Доступ к программе Yougile и AMO CRM с правами обычного пользователя -Обучение по оценке качества разговоров менеджеров по продажам 	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
<p>Убеждения:</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Дешевле сделать самому. Зачем мне лишние расходы -Дольше объяснять другим, лучше сделать быстро самостоятельно -Лучше продать много и дешево. Посадить людей на абонентку -Будут кейсы – продам свои услуги маркетолога -Поработаю за результат, больше заплатят -Поработаю за бартер -Зачем мне вкладывать в рекламу, по рекомендации покупают – эти клиенты лучше, приходят на доверие и рекомендации показатель моего уровня -Зачем продавать – человек если надо – он купит -Клиент всегда прав 	<ul style="list-style-type: none"> -Дороже сделать самому. Свое время дороже чем расходы на оплату создания и настройки рекламы и сайта -Лучше несколько раз покажу, объясню и напишу видео инструкции как делать рекламу с сайтом - это лучше чем делать буду все время самому -Лучше продать дорого одному клиенту комплекс услуг. Создать воронку таких проектов и часть из них станут постоянными -Кейсы не обязательно, чтобы продавать – главное это понимание и умение применять знания по маркетингу и продажам -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 -Никаких бартеров -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 -Я люблю продавать, это вызывает азарт у меня – человеку чтобы понять, что у меня можно купить – надо выявить потребность и объяснить -Клиент не всегда прав. Мы все люди. Все иногда ошибаются -Я доверяю людям. Клиентам и сотрудникам, но защищаю себя и свой бизнес

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/

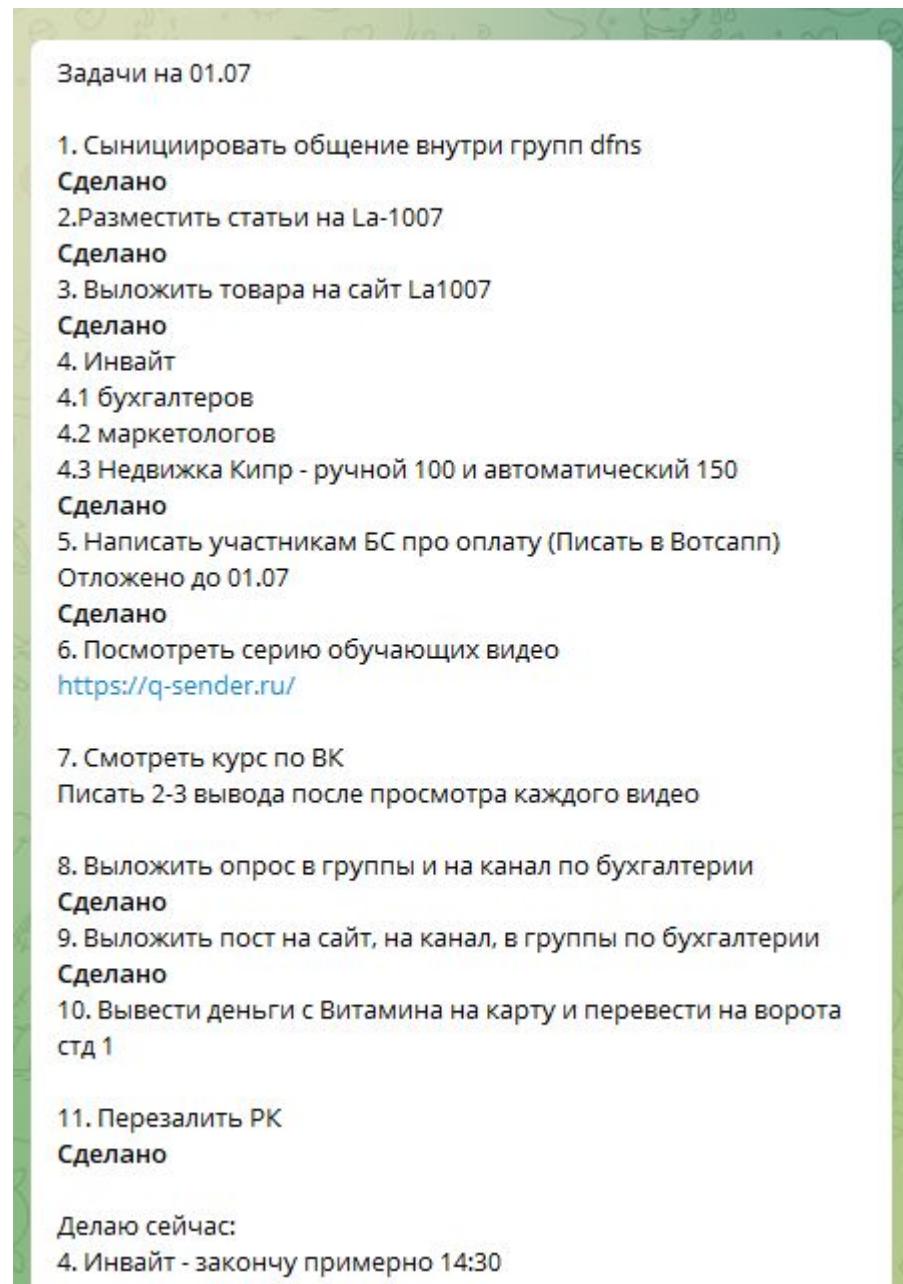
Процедура найма:

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**

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**

Проект менеджер

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

Руководитель отдела маркетинга

Создание стратегии 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**

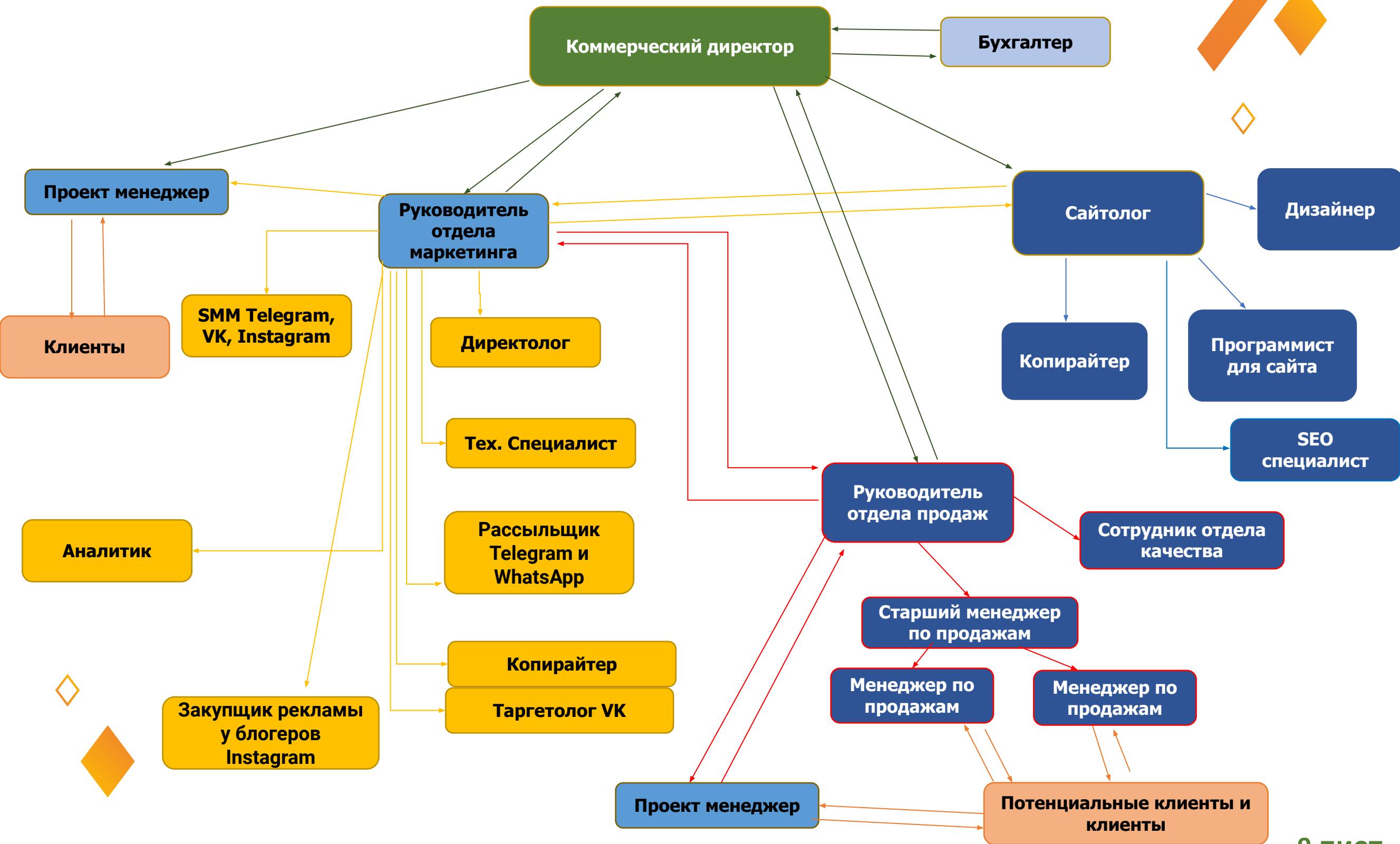
Бизнес роли

Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Результат выполненных задач
Дмитрий К.	Коммерческий директор	-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	Бухгалтер	-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.	Проект менеджер	-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.	Сайтолог	-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.	Дизайнер	-- 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.	Программист для сайта	-- 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.	SEO специалист	-- 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

Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Результат выполненной задачи
Дмитрий П.	Руководитель отдела маркетинга	-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.	Директолог	-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.	Тех.специалист	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.	Рассыльщик	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.	Копирайтер	-- + 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.	Таргетолог VK	-- + 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.	Закупщик рекламы	-- + 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.	Аналитик	-- + 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

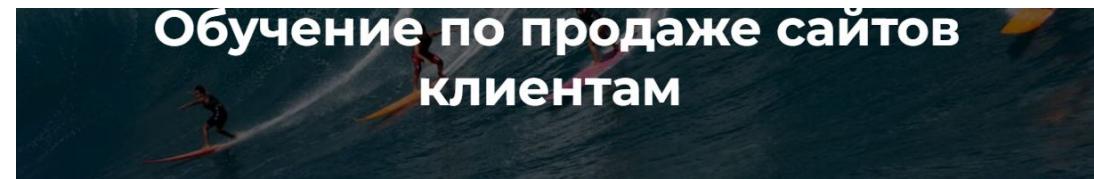
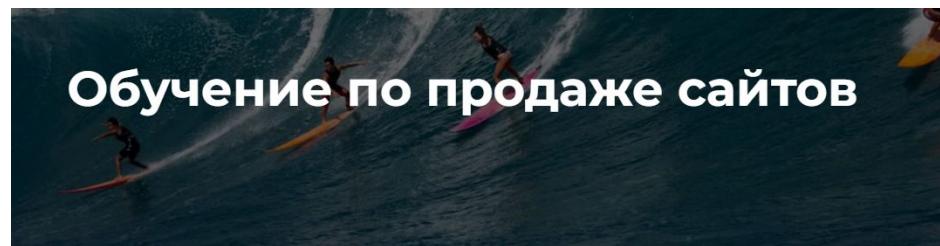
Исполнитель	Бизнес-роль	Рабочее место	Список ключевых задач	Конечный Ценны Продукт
Артур М.	Руководитель Отдела Продаж	<ul style="list-style-type: none"> -Мобильный телефон -Компьютер -Быстрый надежный интернет 	Контроль плана продаж и управление менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> - Контроль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

Взаимодействие ролей

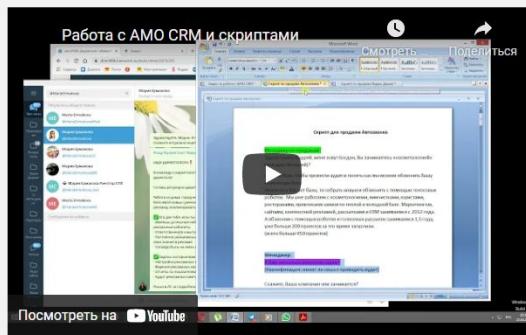


8. Отдел продаж для маркетингового агентства

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