

НОВЫЙ ГОД – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Новый ежедневный отчет



БЫЛО: фиксировать количество всех звонков, включая недозвоны, а еще записывать или запоминать каждый ответ

СТАЛО: только качественные показатели, которые приведут к продаже

Отчет [ТУТ](#)

А как заполнять новый отчет?

1. Начнем со звонков – их количество можно отследить по закрытым задачам «Холодный звонок» и «Связаться»
2. Как посчитать кп? Например, отфильтровать задачи E-mail и посчитать, сколько КП отправлено
3. Со встречами все просто, а для чего они – обсудим далее
4. Вместе с оставшимися показателями



Встречи

- презентация нашего продукта, функционала ЛК
- проводим с клиентами с потенциалом 50+ доставок в месяц
- можно провести в [zoom](#) или [google meeting](#)
- позволяют установить контакт с клиентом, повлиять на лояльность и принятие решения

Договор

- [здесь](#) находится алгоритм заключения договора

Запуск

- запуском считается заключение договора и пополнение клиентом баланса на сумму от 5000 руб.

Из этого следует новая мотивация

Новая мотивация



1 запуск = 1000 руб.

За каждого клиента, который заключил договор и пополнил баланс на сумму не менее 5000 руб.

План на январь:

Оксана С. – 5 запусков

Ольга С. – 5 запусков

Оксана Н. – 3 запуска

«А есть потолок? Я получу больше, если запущу больше клиентов?»

Потолка нет, вы получите столько, сколько продали, а еще дополнительный бонус

1 запуск = 1000 руб.

За каждого клиента, который заключил договор и пополнил баланс на сумму не менее 5000 руб.

3 запуска = 3000 руб.

5 запусков = 5000 руб. + 25% от общей суммы бонуса (6250 руб.)

10 запусков = 10000 руб. + 25% (12500 руб.)

Дальнейшие планы

1. Делаем акцент на качестве звонков (не забывая про количество и холодные лиды)
2. Повышаем квалификацию и занимаемся продажами
3. Обкатываем новую мотивацию
4. Вводим новый формат отчета и каждую неделю разбираем личные показатели на тетах
5. Проводим обучения (в том числе по вашему запросу)