

# Обучение команды Beeline по продукту LMS SmartExpert

Подготовил  
ОО  
Виталий Демьянец  
11.08.2021

# ПЛАН ПРЕДЛОЖЕНИЯ



01

**Продукт, бенефиты,  
преимущества**



02

**ICP и рынок, боли и  
потребности**



03

**Этапы продаж**



04

**Скрипты продаж**



05

**Стоимости**



06

**Кейсы**





## SmartExpert – LMS НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

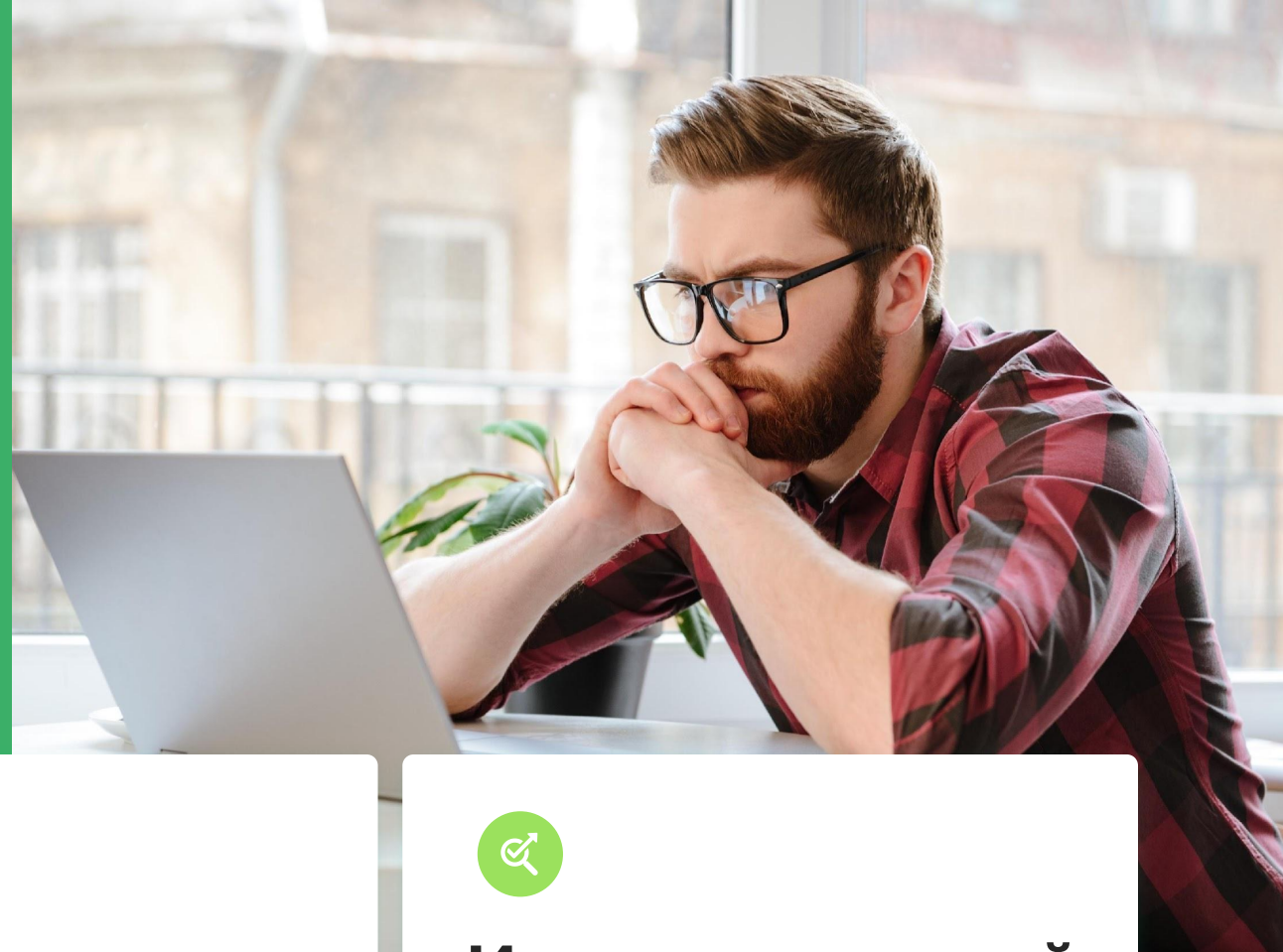
### Решение позволяет сделать:

- Систему адаптации/онбординга в компании
- Провести тестирование и аттестацию
- Организовать единую базу знаний
- Проводить обучение и повышение квалификации





# Преимущества - SmartExpert



**Простота и  
удобство**



**Система  
геймификации**



**Индивидуальный  
подход к клиенту**

Инновационная платформа для корпоративного обучения

# Платформа представляет следующие возможности:

Контроль и тестирование кандидатов по всем процессам в компании, в итоге - аттестация

Адаптация/онбординг специалистов на период испытательного срока

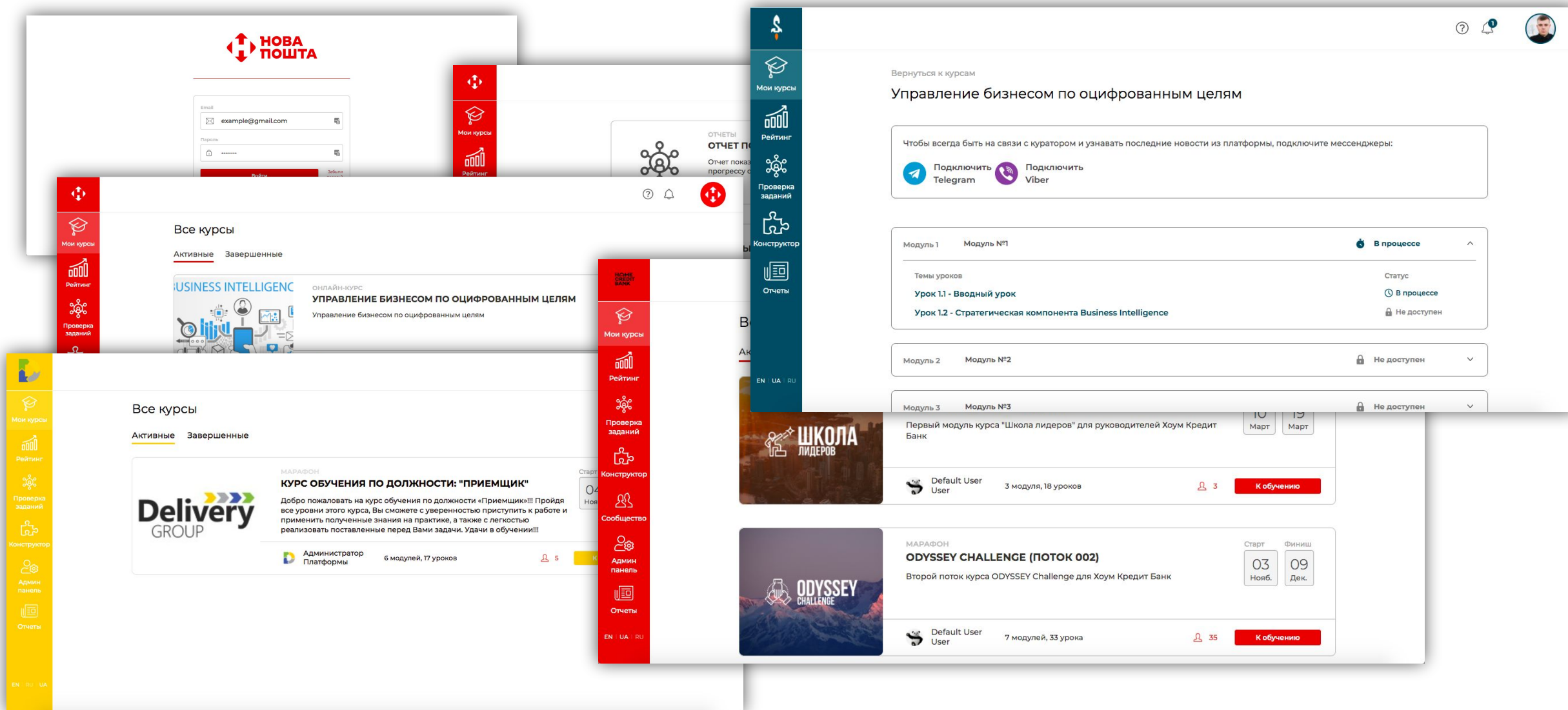
Ведение единой базы знаний и донесения информации к сотрудникам

Полное брендрование под брендбук клиента

Организация постоянного обучения сотрудников



# Как выглядит корпоративный университет у клиентов



# Основные выгоды для клиентов

На 5—10% увеличивается прибыль за счет квалифицированного обучения персонала

В 2,5 раза сокращается время ввода нового сотрудника в должность

На 50% сокращаются затраты на поиск новых людей вместо уволившихся в первые два месяца ввиду плохой адаптации

На 200% сокращаются затраты на проведение офлайн обучение



# Идеальный клиент для нашего продукта



01

## Есть отдел обучения

Или сотрудники которые отвечают за обучение



02

## Больше 300 сотрудников

Или же компания испытывает потребность в обучении от 100 человек



03

## Есть контент для обучения

Или же есть задачи по структуризации и диджитализации знаний



# Боли и потребности которые закрываем

Большие траты времени для повторяющееся обучение



Тратится много времени на анализ и составления ручной отчетности



Тратится много времени на ручное обучение и получение данных и у персонала нет времени на нормальный ввод в должность



Нет эффективного контроля обучения



Нет единого инструмента для комплексного обучения в компании



# Этапы продаж



01

**Продажа встречи по продукту с экспертом**

*3-7 дней*



02

**Продажа продукта на демонстрации**

*8-14 дней*



03

**Заккрытие возражений и продажа по стоимости**

*15-40 дней*



04

**Получение денег и выполнение обязательств**

*41-60 дней*



# Материалы для продаж

<b>Этап/Процессы</b>	<b>Продажа встречи по продукту</b>	<b>Продажа продукта</b>	<b>Закрытие возражений и продажа решения в целом</b>	<b>Получение денег и выполнение обязательств</b>
<b>Скрипты</b>	Ссылка	Ссылка	Ссылка	Ссылка
<b>Шаблоны</b>	Ссылка	Ссылка	Ссылка	Ссылка
<b>Возражения</b>	Ссылка	Ссылка	Ссылка	Ссылка

# Прайсинг

Название тарифа	Кол-во Конечных пользователей (доступов) в месяц	Стоимость за 1 месяц, без НДС	Стоимость за 12 месяцев, скидка 20%, без НДС
" <u>Business 1</u> "	до 500 аккаунтов	297\$/245 евро	2850\$/2375 евро
" <u>Business 2</u> "	до 1000 аккаунтов	597\$/497 евро	5731\$/4737 евро
" <u>Enterprise 1</u> "	до 500 аккаунтов	600\$/500 евро	6 000\$/5000 евро
" <u>Enterprise 2</u> "	до 1000 аккаунтов	750\$/604 евро	7 200\$/6000 евро
" <u>Enterprise 3</u> "	до 3500 аккаунтов	1400\$/1167 евро	13440\$/11200 евро
" <u>Enterprise 4</u> "	до 5000 аккаунтов	1875\$/1562 евро	18 000\$/15000 евро
" <u>Enterprise 5</u> "	до 8000 аккаунтов	2435\$/2030 евро	22500\$/18750 евро
" <u>Enterprise 6</u> "	до 10000 аккаунтов	3000\$/2500 евро	28800\$/24000 евро
" <u>Enterprise 7</u> "	до 15000 аккаунтов	3500\$/2917 евро	33600\$/28000 евро
" <u>Enterprise 8</u> "	до 20000 аккаунтов	3850\$/3200 евро	36960\$/30800 евро



# Прайсинг

Название тарифа	Дополнительная оплата за 1 активный аккаунт свыше предусмотренного тарифа	Стоимость за 1 месяц, без НДС
"Business 1"	свыше 500 аккаунтов	0,60\$/0,5 евро
"Business 2"	свыше 1000 аккаунтов	0,55\$/0,46 евро
"Enterprise 1"	свыше 500 аккаунтов	1,2\$/1 евро
"Enterprise 2"	свыше 1000 аккаунтов	0,75\$/0,63 евро
"Enterprise 3"	свыше 3500 аккаунтов	0,4\$/0,33 евро
"Enterprise 4"	свыше 5000 аккаунтов	0,38\$/0,32 евро
"Enterprise 5"	свыше 8000 аккаунтов	0,35\$/0,29 евро
"Enterprise 6"	свыше 10000 аккаунтов	0,30\$/0,25 евро
"Enterprise 7"	свыше 15000 аккаунтов	0,25\$/0,21 евро
"Enterprise 8"	свыше 20000 аккаунтов	0,20\$/0,17 евро

# Прайсинг

## **Что входит:**

- 24/7 поддержка
- от 300 активных сотрудников в месяц
- Выделенная платформа (доступ администратор)
- WhiteLabel (брендирование и кастомизация)
- Обучающие курсы по платформе
- Консультация эксперта-методолога по разработке онбординга, адаптации, переквалификации именно для Вашей компании
- Выделенный менеджер клиент сервиса
- Помощь клиент-сервиса в загрузке материалов на платформу и переноса их с другой платформы

# Успешные кейсы

- ✓ Медицинская лаборатория «Invivo»
- ✓ Банк «Home Credit Bank» (РФ и КЗ)
- ✓ Логистическая компания «Delivery Auto»
- ✓ Горный университет (ЦДО)
- ✓ ИТ компания «Vaimo»
- ✓ Ритейл «USUPSO»
- ✓ Производство «Centravis»

**INVIVO**  
zerthana ~ лаборатория

**CENTRAVIS** 

**Delivery**   
GROUP

**HOME  
CREDIT  
BANK**

 **VAIMO**  
CORE OF COMMERCE

 **INTER  
CARS**



**Спасибо за  
внимание!**