

EVO SALE

Комплексный аудит отдела продаж

Выявим проблемы из за которых вы теряете до 50% продаж



Заказать консультацию эксперта

Аудит нужен если



План НЕ выполняется



Падение продаж или застой



Большой процент отказов клиентов



Нет системности , отсутствуют стандарты и регламенты



Большие затраты времени на операционку и ручной контроль



Отсутствуют современные IT-инструменты (CRM , телефония ...)



Часто поступают жалобы клиентов на уровень сервиса



Нет понимания куда двигаться дальше и с чего начать изменения

ПРИ АУДИТЕ ВЫЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ МАССОВЫЕ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ



Пропущенные звонки от клиентов



Неотвеченные сообщения

Упущенные заказы/заявки



НЕ соблюдение скриптов

Бестактность в общении с клиентами



Отсутствие должного контроля со стороны РОПа

Отсутствие системного сбора обратной связи от клиентов



Большая часть времени тратится на рутинную работу , меньшая - на продажи



Неэффективное или **не**полное использование IT-инструментов (CRM , 1С ...)



И др.

Правильно выстроенная система продаж
снизит человеческий фактор , уменьшит зависимость от сотрудников , от их
настроений и мотивации ,
продажи станут более предсказуемыми и управляемыми

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ АУДИТА



Детальный отчет

- ✓ Все проблемы и точки роста
- ✓ Сумма упущенной выгоды по каждой проблеме



План действий с учетом приоритетности

- ✓ Список инструментов и конкретных рекомендаций для решения каждой проблемы
- ✓ Расчет рентабельности решения имеющихся проблем

[Посмотреть пример](#)

Аудит поможет Вам :



Выжимать больше из существующей системы продаж , без больших вложений

Разработать коммерческую стратегию

Составить план автоматизации процессов , вывести продажи «в онлайн» или перести сотрудников на удаленку

Выявить неэффективных сотрудников

Держать сотрудников «в тонусе»

Обеспечить максимальный контроль при минимальных затратах времени



Для кого

Наш Аудит подходит для компаний попадающим под следующие критерии:

- Кол-во лидов/клиентов/сделок : от 100/мес
- Кол-во сотрудников в отделе продаж : от 5 чел.
- Не менее 50% продаж - это пассивные (входящие) продажи

Если Вы сомневаетесь касательно соответствия критериям - уточните у нашего специалиста)



Стоимость и сроки

*Перед стартом ,мы вместе с вами согласовываем план аудита ,
корректируем его с учетом специфики бизнеса и ваших пожеланий*

	Стандарт	Максимум	Индивидуальн ый
	<input type="button" value="Заказать"/>	<input type="button" value="Заказать"/>	<input type="button" value="Заказать"/>
Стоимость	95 000	190 000	
Срок	до 1 мес	до 2 мес	
Стадии аудита :			
1.Зона «Клиенты»			
Опрос клиентов из оттока	✓	✓	
Опрос потенциальных клиентов(лидов) ,так и не сделавших покупку	✓	✓	
Опрос действующих (постоянных) клиентов	✓	✓	
Анализ жалоб , рекламаций и отзывов от клиентов		✓	



**Аудит проводит эксперт с личным кейсом по построению
отдела продаж
с нуля до 240 млн грн ежемесячного оборота**

КЕЙС: ПОСТРОЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЛЯ КОМПАНИИ Название скрыто ,
подписан NDA
С НУЛЯ ДО ЛИДЕРА РЫНКА !



Наши Преимущества



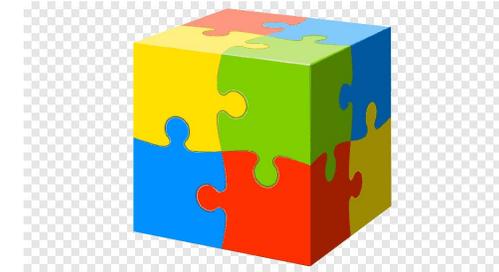
Гарантии

- ✓ Подписываем NDA о неразглашении перед началом работы
- ✓ Предоставляем рекомендации от наших заказчиков для подтверждения надежности
- ✓ К каждому этапу аудита прилагаются аудио/фото подтверждения (записи звонков, скриншоты...)



Дипломатичный Подход

- ✓ Работаем аккуратно и тактично, НЕ вызывая стрессов и сопротивлений со стороны сотрудников отдела продаж.
- ✓ Аудит НЕ требует остановки работы и отвлечения ваших трудовых ресурсов



Комплексный всесторонний анализ

- ✓ Анализируем систему продаж со всех сторон: клиенты, сотрудники, конкуренты, инструменты, IT, процессы ...
- ✓ Наша методология позволяет выявить все имеющиеся проблемы и точки роста, ничего не упустив.

Этапы сотрудничества

- ✓ Согласование плана аудита
- ✓ НДА и договор
- ✓ Предоставление с вашей стороны необходимых материалов и доступов
- ✓ Аудит
- ✓ Отчет
- ✓ Встреча - презентация отчета
- ✓ Поддержка после аудита

После аудита, при вашем желании (стоимость обсуждается отдельно) , помогаем подобрать надежных подрядчиков для решения обнаруженных проблем .

Или предлагаем свои услуги по их решению

Почему внешний аудит эффективнее , чем внутренний собственными силами?



Зашоренность

Операционная работа и рутина мешает сотрудникам разглядеть имеющиеся проблемы и точки роста.



Замалчивание проблем со стороны сотрудников



Отсутствие времени и трудоресурса

Комплексный аудит требует 1-2 месяца скрупулезной высококвалифицированной работы. Поэтому собственнику или руководителю рациональнее отдать задачу на аутсорс.

Остались вопросы?

Закажите бесплатный **ЭКСПРЕСС**-аудит
и через 2 дня получите 10 персональных рекомендаций для вашего отдела
продаж

Бесплатный экспресс аудит

КОНТАКТЫ



+380504482436



TELEGRAM



INSTAGRAM



LINKEDIN