

Деятельность агента

Этапы деятельности



Портрет клиента

- Доход:** *от 20 000 руб./мес. на члена семьи*
- Высшее образование:** *люди с высшим образованием реагируют на программы лучше, чем без такового*
- Наличие семьи и детей:** *ответственность перед детьми, другими членами семьи*
- Возраст** - *преимущественно от 30 до 55 лет*
- Жители** *вашего города и области*

Источники поиска клиентов

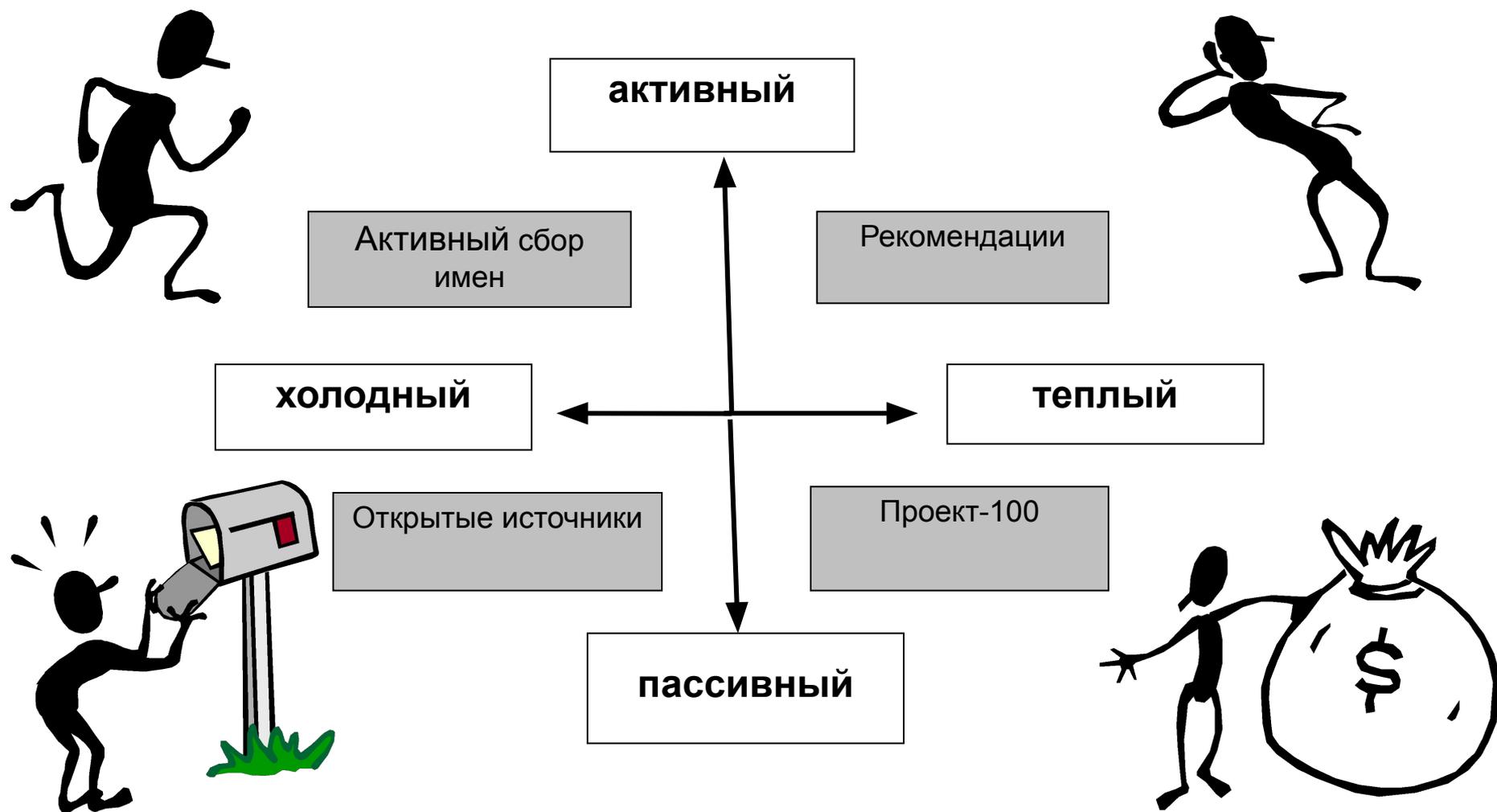
- ◆ РЕКОМЕНДАЦИИ КЛИЕНТОВ
- ◆ ЛЮДИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ
- ◆ ЛИЧНЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ
- ◆ ВЛАДЕЛЬЦЫ СТРАХОВЫХ ПОЛИСОВ
- ◆ ДРУЗЬЯ, РОДСТВЕННИКИ

Люди, влияющие на общественное мнение

- ◆ **Врачи, педагоги**
- ◆ **Социальные работники**
- ◆ **Сотрудники газет**
- ◆ **Сотрудники отделов кадров и руководители предприятий**
- ◆ **Агенты по недвижимости**
- ◆ **Почтальоны**
- ◆ **Представители местной администрации**



Методы поиска



Статистика

Статистика

Опытный агент:

- 5 встреч – 1 продажа

Новичок:

- 8 встреч – 1 продажа

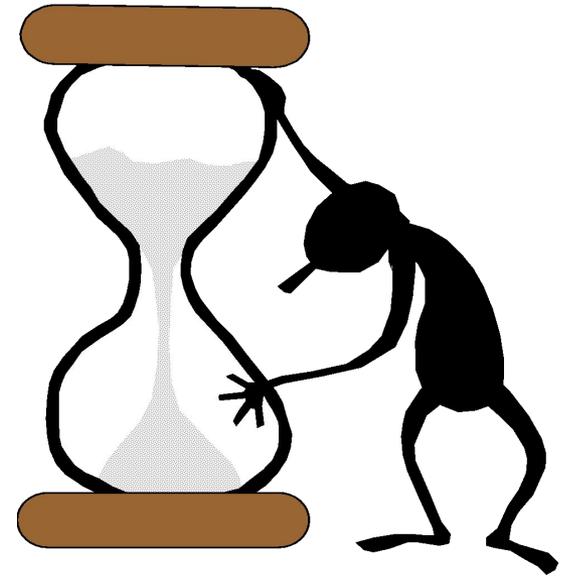
Опытный агент

- «холодная встреча» - 4 телефонных звонка

Новичок:

- «холодная встреча» - 8-10 телефонных звонков

**Еженедельно пополнять список на 50 новых имён и
чувствовать себя спокойно!**



Стандарт работы



**Стандарт работы агента:
Ежедневно – 3 встречи
В неделю – 15 встреч**

Успешных продаж!