

Подготовительные работы

- Информировать клиентов Nikko, потенциальных клиентов о том, что на выездном сервисе Nikko можно сдать в обувь в ремонт.
- Задачи:
 - Подготовить, разместить прайс по обуви и сумкам для калькулятора выездного сервиса на сайте www.mynikko.ru .
 - Запустить план продвижения услуги «Ремонт обуви» на выездном обслуживании.



Механика заказа на выездном обслуживании

ШАГ 1 Прием заказа.

- Вариант 1. На заказ выезжает курьер. Забирает обувь, отмечает в договоре доверия количество принятых пар обуви. Подписывает договор доверия.
- Вариант 2. На заказ выезжает приемщица. Осуществляет прием заказа. Оформляет договор-квитанцию в программе Агбис и программе Обувь. Подписывает договора-квитанции.



Задачи:

- Утвердить договор доверия.
- Утвердить минимальную сумму заказа (4000 руб. (Nikko 30%)).
- Утвердить скидку на первый заказ 30%.

Фразы для курьера, приемщицы:

- Вы можете сдать нам в ремонт обувь. У нас работают лучшие мастера в Москве (произносится во время принятия заказа по химчистки).
- Вы можете сдать нам в ремонт обувь и получить скидку 30% на первый заказ.

Механика заказа на выездном обслуживании

ШАГ 2

- В случае, если прием обуви осуществлялся курьером, оформление заказа, оценка стоимости, сроки выполнения производятся на фабрике приемщицей.
- **Во что упаковывается обувь во время забора?**
- Обувь отправляется в работу либо мастеру фабрики Москва Сити, либо в цех.

Задачи:

Шаг 3 Доставка заказа.

- Заказ доставляется клиенту в фирменных пакетах Nikko (каждая пара обуви в отдельном пакете).
- Клиент оплачивает заказ, подписывает договора-квитанции из Агбиса и из Обуви.

Задачи:
