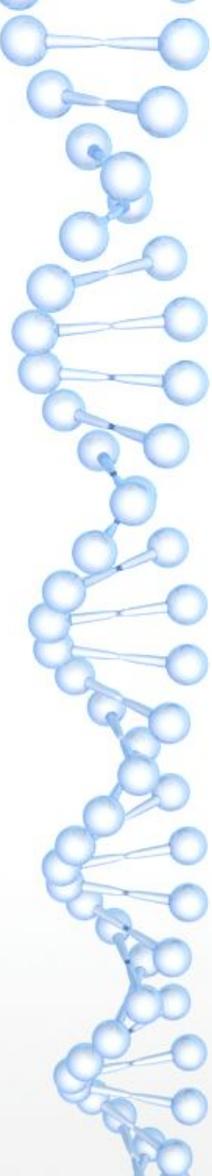
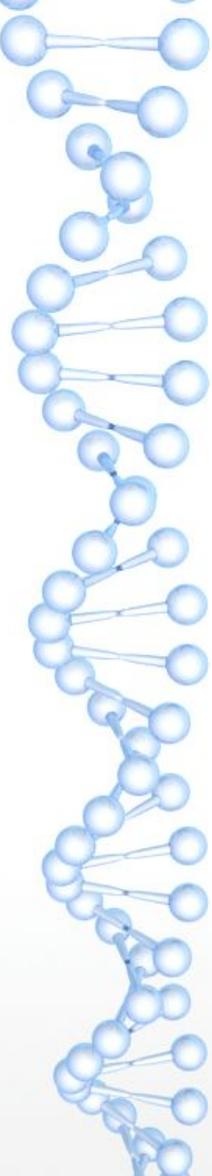


Правила работы менеджера по продажам



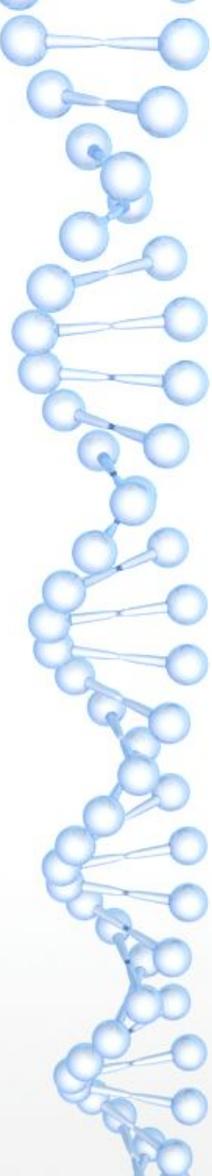
Действия менеджера для привлечения КЛИЕНТОВ

- Звонок в компанию
- Преодоление блокера/секретаря
- Выход на ЛПР
- Эмоциональный захват
- Обработка возражений
- Обмен номерами/почтой
- Выставление КП



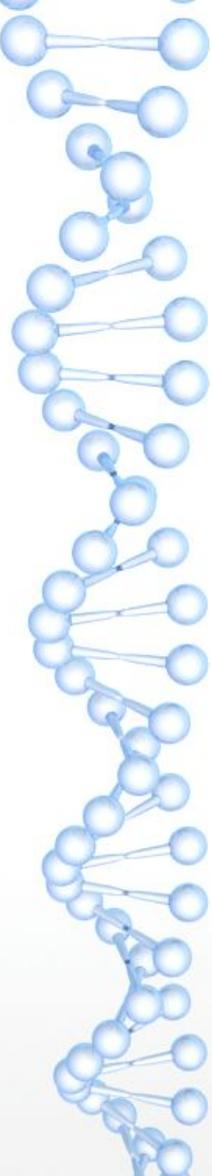
Аббревиатура

- Блокер- человек стоящий у вас на пути к ЛПР
- ЛПР- лицо принимающее решение
- Эмоциональный захват- нестандартное начало диалога или приветствие, способное вызвать положительные эмоции. (Например- Ваш ламборгини эвакуируют!)



1. Поиск компаний

- Гугл/ Гугл карты (просто)
- Яндекс/ Яндекс карты (просто)
- 2gis (просто)
- Обойти ближайшую территорию (средне)
- Выйти посмотреть на улице (средне)
- Купить базу (легко, но требует денег)
- Сарафанное радио (средне)
- Объявления/реклама (сложно, требует денег)

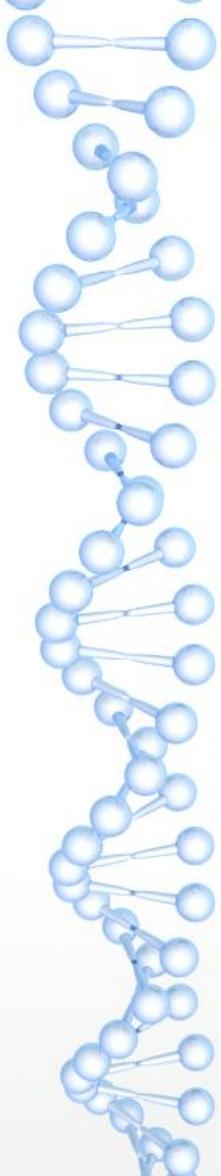


2. Обход секретаря

Метод «Я свой! Там в курсе!»

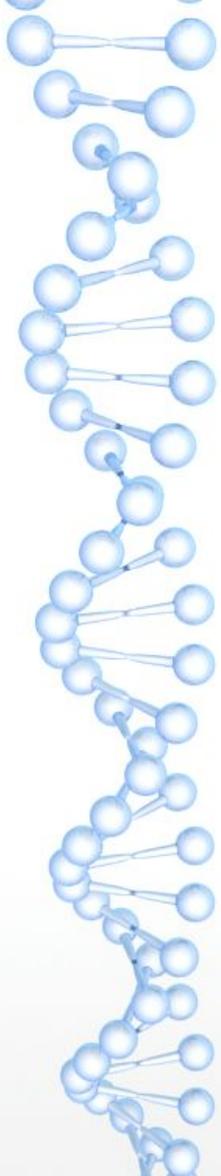
Если блокер/секретарь спрашивает кто Вы, по какому вопросу, какая у вас компания, мы выдаем Имя (можно своё, можно нет), если допрос продолжается выдаем фамилию(так же свою или нет, не важно), если и дальше спрашивают, говорите-Да там в курсе! Скажите Владимир Агапов, снабженец поймет! (Если допрос не заканчивается, скажите что недавно общались с ним)

- Здравствуйте! На отдел снабжения переключите!-А кто это? Какая компания?- Да это Владимир!- Какой? Да это Агапов.- И по какому вы вопросу?- Там в



- **Метод «От вас звонок был»**

Звоним в компанию, и говорим что - «От вас был звонок, секретарь не записала имя, запрашивали (любое наименование продукции) , не подскажите кто это мог быть?» Заодно можете накидать варианты, по типу, может снабженец ваш узнавал цены? Или. Может электрик/энергетик ваш запрашивал для приобретения?

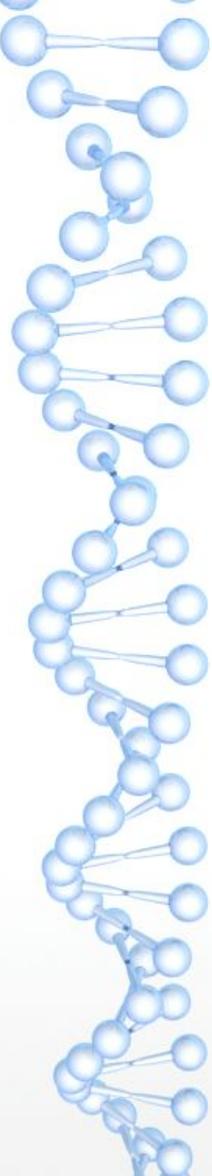


- **Метод «Не убежал»**

Звонишь в компанию и спрашиваешь «А снабженец ваш замечательный не убежал еще?/ Не вернулся?/ На месте?- Переключайте!»

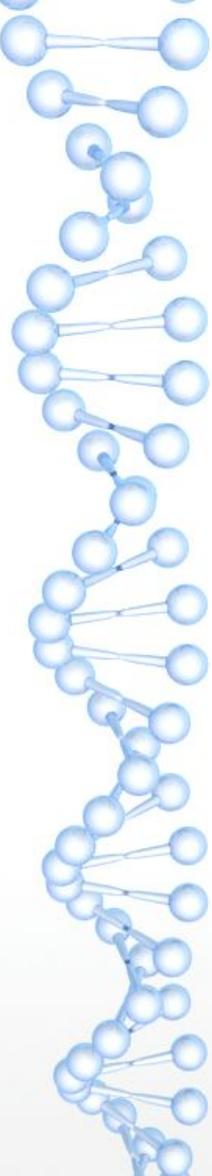
Главное далее дать секретарю дальнейшее действие, что бы она не стала нас расспрашивать.

Почему замечательный? (можно другое прилагательное) Просто так примерно на 10% чаще переключают, когда вы уважительно относитесь к сотрудникам компании.



Эмоциональный захват

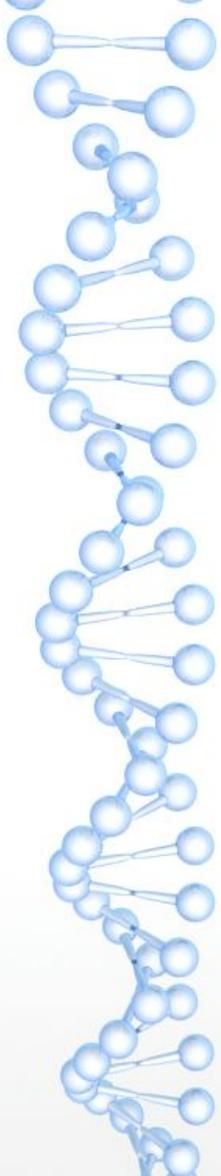
- Здоровье желаю! Разрешите обратиться!
- Приветствие на другом языке.
- *ФИО* Ваш ламборгини эвакуируют!
- Если не знаете что сказать, и ЛПР женщина, то используйте следующий эмоциональный захват- Я вас люблю!



Обработка возражений

У нас уже есть поставщик!

- *ФИО* Я же не призываю вас отказываться от вашего текущего поставщика, просто предлагаю нас рассмотреть в качестве альтернативы!
- А что если вы переплачиваете? (Предложите сравнить цены ваши и поставщика)
- *Если крупная* Для компаний вашего масштаба, иметь несколько поставщиков это нормально.
- *ФИО* Я уважаю ваш выбор как профессионала, но что-то же вас сподвигло работать с данным поставщиком? Может быть и для нас найдется

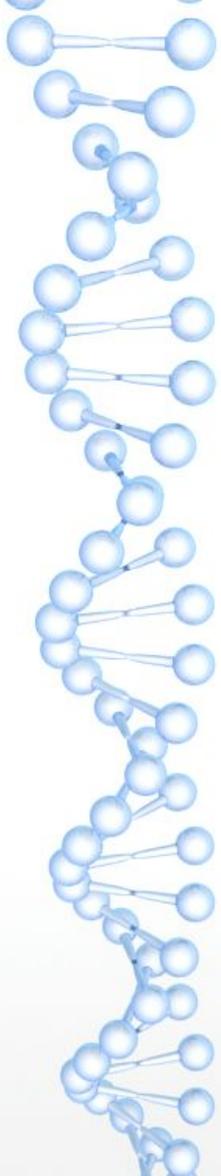


Дорого

- *ФИО* А с чем вы сравниваете?
- Давайте рассмотрим по пунктам, тот же производитель, те же харак-ки....
- *ЛПР* Вот вы сейчас сэкономите, а потом жалеть будете, что подороже не взяли.
- *Уточнение доп сервиса* Например:

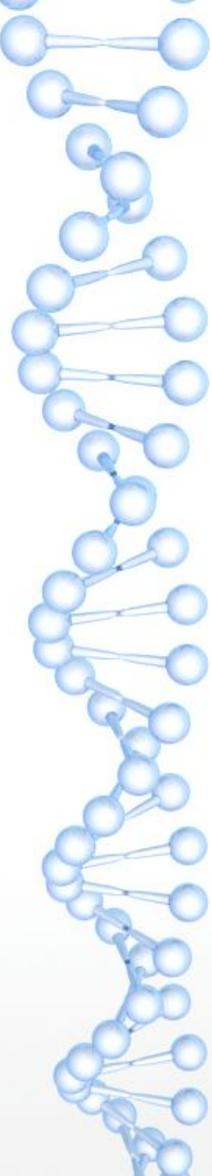
А доставка у них тоже бесплатная?

А срок поставки у них такой же?



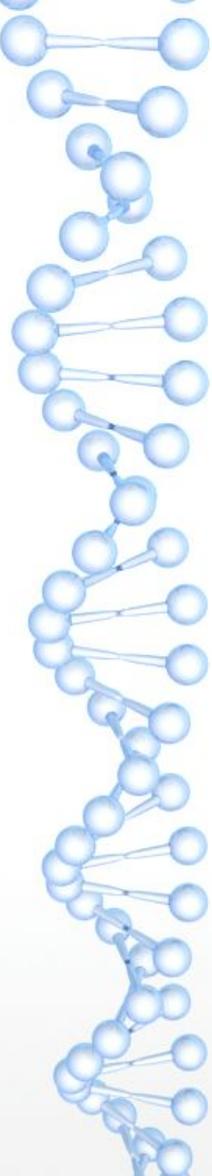
Дайте скидку.

- *ФИО* Конечно я вам дам скидку, как только мы увеличим объем/оборот
- *ФИО* Скажите на какую сумму вы рассчитываете? Может мы подберем аналог, что бы вы могли пройти по цене?
- *ФИО* Я понимаю ваше желание, поэтому предлагаю.... (говорим НЕТ, не называя это слово)



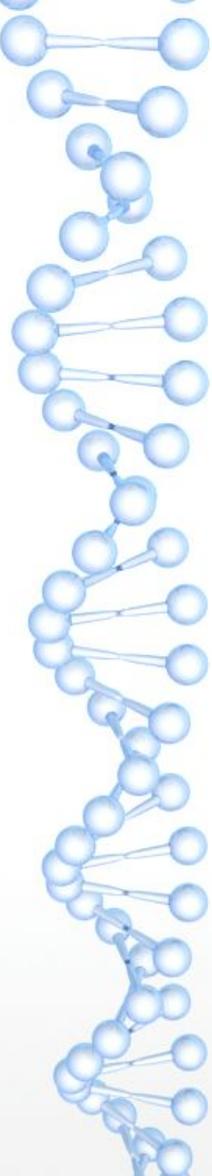
Кол-во звонков

- В день необходимо совершать 15-20 звонков.
- Звонок считается- Обход блокера, выход на ЛПР, выявление потребности, взятие почты или мобильного.
- Если ты позвонил, преодолел секретаря, но тебя отшил на инфо ЛПР, не сообщив ни имя, ни потребности такой звонок не засчитывается.
- Есть крупные компании, в которые трудно попасть, да еще и переключение по фамилиям. Время на взлом такой компании будет учтено (при наличии результата).



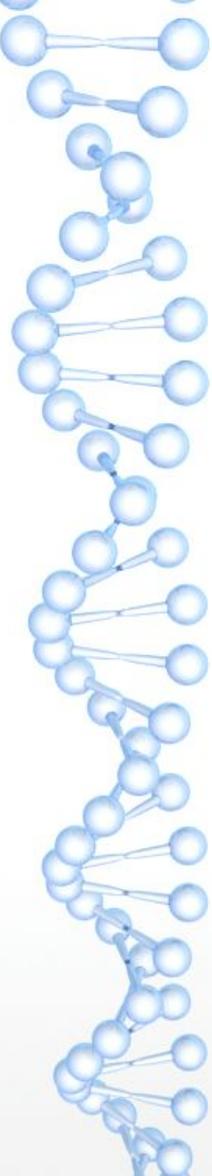
Отправка КП

- По аналогии со звонками, отправленных КП должно быть 15-20. (кол-во успешных звонков=кол-ву КП)
- Не тратим время, и не отправляем ничего на ИНФО если мы не знаем ни имя ЛПР, ни потребности компании.
- Так же мы не отправляем ничего на инфо в компании, с которыми у нас не было контакта с ЛПР!!!



ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

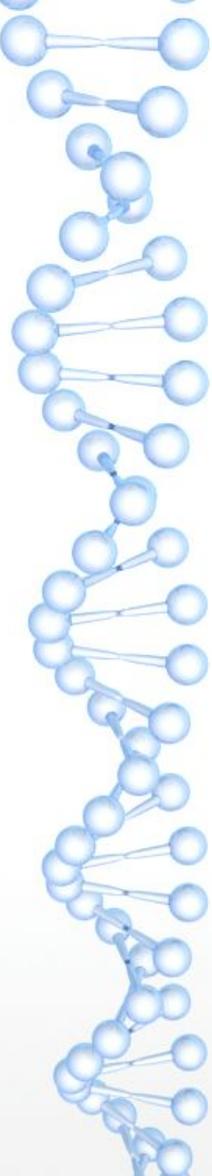
- Все клиенты привлекаются только по средствам холодных звонков или выхода в «поля»!
- Никаких холодных отправок писем на ИНФО!
- Счета и КП для новых клиентов выставляются после 15.00! (исключения те, кто готов оплатить здесь и сейчас!)
- Мы не работаем в отсрочку на 30 дней и более.
- Мы не участвуем в тендерах! И не считаем их! (исключение тендера по договоренности с клиентом!)



План продаж

Выделим 3 плана:

- План по звонкам- 15-20 звоноков в день.
- План по продажам- 700-750 тыс в месяц.
- План по встречам- 3 в месяц



План по выходу из долгов

- На данный момент в нашей компании нужен оборот средств, пусть и под минимальный процент.
- Привлечение новых клиентов ускорит оборот средств и выход из долговой ситуации.
- С каждых 15-20 клиентов, счет скинут 3-4 клиента, оплатят 1-2 клиента.
- КП и счет выставляются после 15.00, так как на поиск новых клиентов нужно время!

Цифры

- 15-20 звонков.

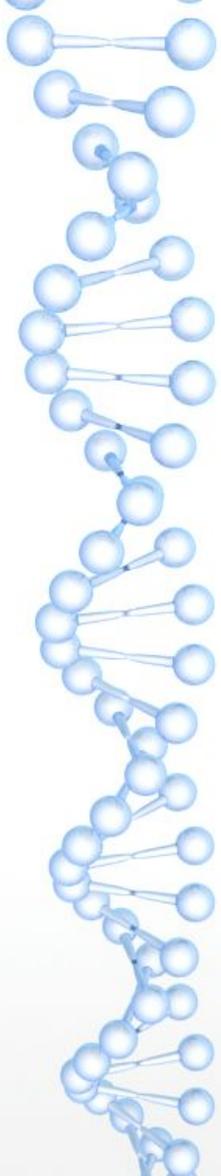
В среднем на звонок тратится от 2 до 4 мин. До 15.00 мы ничего не выставляем, значит у нас с 9.00-15.00 есть 6 часов = 360 мин = 90 звонков (по 4 мин)

- 700-750 тыс.

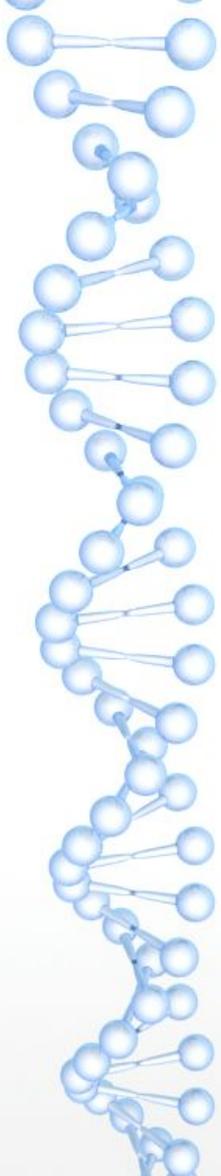
Средний чек который оплачивают в день это 30 тыс рублей. 30Тыс умножаем на кол-во рабочих день в месяц = 700-750 тыс (могут быть праздники, или иные обстоятельства)

- Выставление КП после 15.00

До этого времени у ЛПР будет полно писем и вы



Пока это лишь идеальный формат, и расчеты, но начнем хотя бы с простого. С привлечения новых клиентов!



КОНЕЦ