

Обучающий курс для менеджера содержит в себе 6 презентаций

С содержанием всего курса вы можете ознакомиться ниже:

Основные обязанности менеджера

1. Работа с бизнесом клиента
2. Анализ сайта клиента
3. Наиболее частые ошибки
4. Структура анализа сайта и компании
5. Стандарты общения с клиентами



Основные обязанности менеджера



- Оперативное обслуживание клиентов.
- Повторная продажа платных услуг и сопутствующих сервисов клиентам компании.
- Своевременное информирование клиентов о новых и существующих услугах компании, проводимых акциях.
- Построение рекомендаций, которые позволяют клиенту оптимизировать работу созданной страницы.
- Выполнение установленного ежемесячного минимального плана по продажам платных услуг.
- Планирование графика звонков клиентам.



Основные обязанности менеджера

- Выполнение установленного ежедневного минимального плана по количеству звонков.
- Выполнение ежемесячного минимального % повторных оплат.
- Качественное и своевременное фиксирование информации в CRM.
- Своевременное информирование руководства отдела или тестировщиков о технических неполадках в работе портала, на основании обратной связи с клиентами компании.



Работа с бизнесом клиента



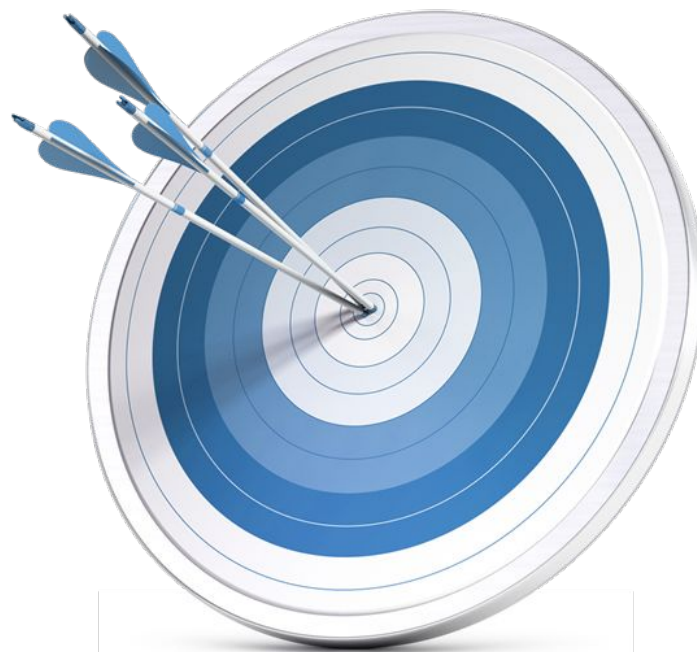
Работа с бизнесом клиента - одна из задач менеджера



Для успешного развития бизнеса клиента на портале, менеджер должен:

1. Выявить цели и потребности клиента

- Заказы и сообщения
- Новые клиенты
- Представленность на портале
- Привлечение клиентов и раскрутка корпоративного сайта
- Выдача в топе поисковых систем





2. Выявить его ресурсы для работы над сайтом

- Человеческие (кто будет работать над сайтом, количество вовлеченных в работу людей)
- Материальные (средства на рекламу и доп. услуги)
- Временные (когда, сколько будут работать над сайтом, есть ли временные ограничения для достижения целей)

3. Определить потенциальных конкурентов на портале.



В представленной ниже таблице можно выбрать соответствующие решения для достижения намеченных целей:

Потребность	Решение
Заказы и сообщения	Анализ рынка (конкуренты) Правильно наполненный ресурс Применение доп. Рекламы Маркетинговая активность внутри сайта Обработка отзывов Забота о покупателях Анализ портала Анализ ключевых запросов (wordstat.yandex.ru)
Новые клиенты	Дополнительные каналы привлечения клиентов (SMM, Доски, темат, ресурс., Блоги, региональные блоги) Контекст Доп. реклама. Анализ аудитории
Представленность на проме (узнаваемость)	Приоритет пакета Анализ портала Приглашение на семинары, выступление, Рейтинг среди представленных компаний на портале
Привлечение клиентов и раскрутка корпоративного сайта	Перелинковка Банер Размещение товаров в каталоге с целью перехода на корпоративный сайт
Выдача в топе в поисковых системах	SEO комплекс Контекст

