



Oy-li

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

6 НЕДЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ. ПЛАН

1-Й МОДУЛЬ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ПРОДАЖИ

- Агрегаторы целевой аудитории
- ABC-XYZ анализ
- Постановка цели по SMART (Action-plan) и SWOT анализ целей на 1 год
- Декомпозированные планы
- Каналы продаж и каналы коммуникаций факт, Вацап чаты в ОП
- Организационная структура отдела продаж, доска оплат и отчет РОПа
- Портрет ЦА
- Пример бизнес-процессов продаж
- Глоссарий
- Карта рабочего дня сотрудника
- Цикл Деминга PDCA Технология 2QI D

2-Й

СИСТЕМА ОТЧЕТНОСТИ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ

- Система отчетности для всех групп линейных сотрудников, план действий по улучшению системы отчетности. Отчет по активностям. План по платежам. План-факт за неделю
- Еженедельное собрание, повестка дня
- Интервью Менеджера по продажам
- Листы развития
- Система работы с неактивной клиентской базой, под названием "Разбуди мертвых клиентов".
- Типовой опрос по NPS. Опросить по NPS, порекомендовал ли клиент Ваш продукт (небольшая выборка). Доля в текущих клиентах. Возврат 3-х и более клиентов

3-Й

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА, БЕЗ КОТОРЫХ НЕТ РЕЗУЛЬТАТА

- Лидогенерация
- Маркетинг и продажи: Маркетинговый план, мотивация маркетологов, Постановка планов маркетологу, организационная структура отдела маркетинга
- Социальные сети. Самый интересный канал коммуникации
- Event, E-mail
- Керхер - пресс кит
- Матрица ключевых областей
- Список методов лидогенерации
- Технология оценки формата мероприятия
- Технология работы с внешними мероприятиями
- Технология работы со СМИ к мероприятию

4-Й

МОДУЛЬ

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ

- Материальная и нематериальная мотивация
- Мотивация КД. Мотивация КД
Калькулятор
- Мотивация РОП. Мотивация РОП
Калькулятор
- Система конкурсов для менеджеров по продажам (деньги сразу, тот, кто до 25 числа сделал план – получает бонус в этом месяце)
- Система депремирования
Схема-мотивация менеджера отдела продаж. Мотивации для всех сотрудников в предполагаемой или в текущей оргструктуре, двойной подсчет по мотивации: как есть сейчас и как будет
- Типовой отчет воронки продаж
- Типовой отчет о встрече
- Типовой отчет по активности
- Типовой отчет С

5-Й

МОДУЛЬ

НАВЫКОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ

- Отличие B2C B2B B2P B2G
- Отличие переговоров от продаж
- Навыки «Холодные звонки»
- Навыки «Pre Sale»
- Навыки «Переговоры» (поля интересов, переменные торгщ позиция в переговорах, работа с манипуляциями)
Автоматизация скриптов
- Особенности разработки скриптов
Работа с возражениями. Фразы РСВ (работа с возражениями)
- Скрипт обхода секретаря
- Скрипт разговора с ЛПП
- Скрипт холодного звонка. Применение СПИН. Упор на извлекающую часть (скрипт)
- ХПВ (характеристика, преимущество, выгода)
- Темы для small talk.

6-Й

МОДУЛЬ

ПОДБОР И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА. АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

- Воронка подбора
- Профиль должности для всех необходимых Вам сотрудников в ОП
- Тест менеджеры по продажам
- Книга профессионала. Техника продаж
- Лист оценки и развития сотрудника
- Критерии выбора систем автоматизации
- CRM. Базовые функции.
- Dash Board
- Как составить ТЗ под систему
- Руководство по работе всех уровней сотрудников
- Как увеличить продажи за счет CRM
- Мониторинг и контроль. Активная воронка или воронка по закрытым сделкам
- Интеграция систем друг с другом.
Интеграции CRM с телефонией и e-mail

РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ПОД РУКОВОДСТВОМ НАШИХ ЭКСПЕРТОВ



Управляемую систему продаж, выстроенную собственными руками в течение 1,5 месяцев



Вместе с нашими экспертами за 1,5 месяца Вы построите систему и получите рост оборота минимум в 1,5 раза



Систему продаж, полностью прозрачную и оцифрованную, контролируруемую одним кликом



Построите систему, которую можно успешно масштабировать



Независимую систему продаж, застрахованную от ухода из нее ключевых сотрудников. Люди ушли, а система осталась



Готовую успешную бизнес- модель в Вашей сфере



НАШИ ТАРИФЫ

VIP с

экспертом

ЭТАП

1

6 встреч с экспертом

1 раз в неделю 30 минут по Skype

ЭТАП 2

4 часа разбора с экспертом

1 раз в неделю ZOOM-встреча

ЭТАП 3

107 шаблонов продаж

ЭТАП 4

Доступ к методологии – 6 модулей
на платформе Геткурс

ОНЛАЙН

1 участник от компании

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПОД КЛЮЧ

180 000 руб.

НАШИ ТАРИФЫ

VIP с

экспертом

ЭТАП

1

6 встреч с экспертом

1 раз в неделю 1 час по Skype

ЭТАП 2

4 часа разбора с экспертом и Екатериной

1 раз в неделю ZOOM-встреча

ЭТАП 3

107 шаблонов продаж

ЭТАП 4

Доступ к методологии – 6 модулей
на платформе Геткурс

ОНЛАЙН

2 участника от компании

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПОД КЛЮЧ

300 000 руб.

ВИП с гарантией

ОНЛАЙН
2 участника от компании

ЭТАП 1

Выезд эксперта в Вашу Компанию на 1 день
(расходы за счет заказчика)

ЭТАП 2

6 индивидуальных встреч с экспертом
1 раз в неделю **1,5 часа по Skype**

ЭТАП 3

4 часа разбора с экспертом и Екатериной
1 раз в неделю ZOOM-встреча

ЭТАП 4

107 шаблонов продаж

ЭТАП 5

Доступ к методологии – 6 модулей
на платформе Геткурс

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПОД КЛЮЧ

450 000 руб.



ВСЁ включено с гарантией

ОНЛАЙН
3 участника от компании

ЭТАП 1

Выезд эксперта в Вашу Компанию на 2 дня
(расходы за счет заказчика)

ЭТАП 2

6 индивидуальных встреч с экспертом
1 раз в неделю **2 часа по Skype**

ЭТАП 3

4 часа разбора с экспертом и Екатериной
1 раз в неделю ZOOM-встреча

ЭТАП 4

107 шаблонов продаж

ЭТАП 5

Доступ к методологии – 6 модулей
на платформе Геткурс

+ ЭКСПЕРТ РАЗРАБАТЫВАЕТ ПОД ВАШ БИЗНЕС:

- Мотивация ОП и Маркетинга
- Отчетность в ОП
- Лист развития МП
- Воронка продаж
- Профиль должности ОП
- ТЗ под CRM

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПОД КЛЮЧ

750 000 руб.



Oy-li

Алла Беркета

Старший менеджер удаленного
отдела продаж

+7 (964)875-88-22 (звонки, WhatsApp)

berketa@oy-li.com

#ЕкатеринаУколова #Шифрпродаж #Ойли