dmitrytheandreev

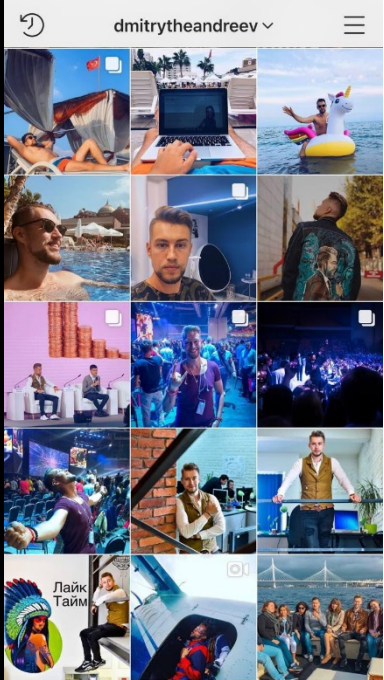
УДАЛЕННЫЕ СОТРУДНИКИ

АД ДЛЯ KPI И МАНА НЕБЕСНАЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Давайте введем
kpi

Бизнесы:

1. Колл-центр Creative Call Project
www.creativecallproject.ru
2. Ай-ти интегратор Devenot
www.devenot.ru
3. Digital агентство NWYOUSEE
www.NWYOUSEE.ru
4. Центр отбеливания зубов
www.smilelab.pro



dmitrytheandreev

Первый бизнес РОМАН про кол-центр, продажи и маркетинг

www. monstrprodazh.ru

dmitrytheandreev
Creative Call Project

ДЕЛАЕМ ИЗ ОТДЕЛА ПРОДАЖ КОНВЕЕР

#1

КЛАССИФИКАЦИЯ

dmitrytheandreev

КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Пассивный трафик

Активный трафик

КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Пассивный трафик

Контекстная реклама
Outdoor, indoor
SMM
SEO
СМИ
лидеры мнений
рекомендации
и другие

Активный трафик

Холодные звонки
Нетворк
Холодные встречи
Промоакции
Выступления
sms, email рассылки
Спам
и другие

КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Пассивный трафик

Контекстная реклама
Outdoor, indoor
SMM
SEO
СМИ
лидеры мнений
рекомендации
и другие

Активный трафик

Холодные звонки
Нетворк
Холодные встречи
Промоакции
Выступления
sms, email рассылки
Спам
И другие

МОДЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

МОДЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Пассивная

МОДЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Активная

МОДЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Гибридная

МОДЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Пассивная

Активная

Гибридная

ЗАДУМАТЬСЯ. КАКАЯ МОДЕЛЬ У ВАС?

Пассивная

Активная

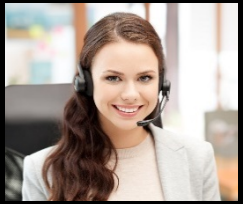
Гибридная

УТОЧНЯЕМ СИТУАЦИЮ ДАЛЬШЕ:

1 и 2 тактные отделы продаж

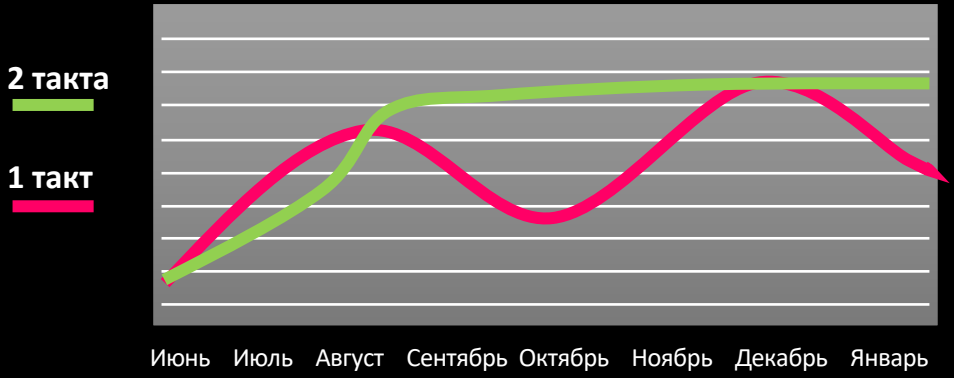
1 тактный отдел продаж

2 тактный отдел продаж



dmitrytheandreev

ОТЛИЧИЯ 1 ОТ 2 ТАКТНОГО ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ



	1 такт	2 такт
ЦЕЛЬ	**Просев** рынка smb	**Хантинг** крупняков

ЗАДУМАТЬСЯ. СКОЛЬКО У ВАС ТАКТОВ?

#2

СТРАТЕГИЯ РОСТА

1 тактная пассивная

1 тактная активная

2 тактная гибридная модель продаж

ОСОБЕННОСТИ УДАЛЕННОГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ?

НАБОР

ДОВЕРИЕ

ПРОЗРАЧНОСТЬ

МОТИВАЦИЯ

КОНТРОЛЬ

БИЗНЕС ХАКИ

КАК ПОДГОТОВИТСЯ К ХЗ

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

ХЗ

ЧТО СЧИТАТЬ?
ВОРОНКА ПРОДАЖ

О ЧЕМ ВСЕ ЗАБЫВАЮТ?

Реанимирование старой базы данных

Рекомендуем: 2-3 раза в год

О ЧЕМ ВСЕ ЗАБЫВАЮТ?

Постоянное анкетирование клиентов

Рекомендуем: 3-4 раза в год

О ЧЕМ ВСЕ ЗАБЫВАЮТ?

Прием и **правильное** распределение входящих звонков

ПРОСТОЙ ХАК ДЛЯ КОНВЕРСИИ

Добрый день, участники марафона Трансформация!

Напоминаю, что деньги проще отдавать, когда видишь лицо продавца! =)

Я желаю вам отличного и продуктивного дня!

Наведи камеру телефона

С уважением,
Генеральный директор, ***Дмитрий Андреев***
Спб: *+7 (812) 389 3009 доб xxx*
Моб: +7 (981) 798 xx xx
http://creativecallproject.ru

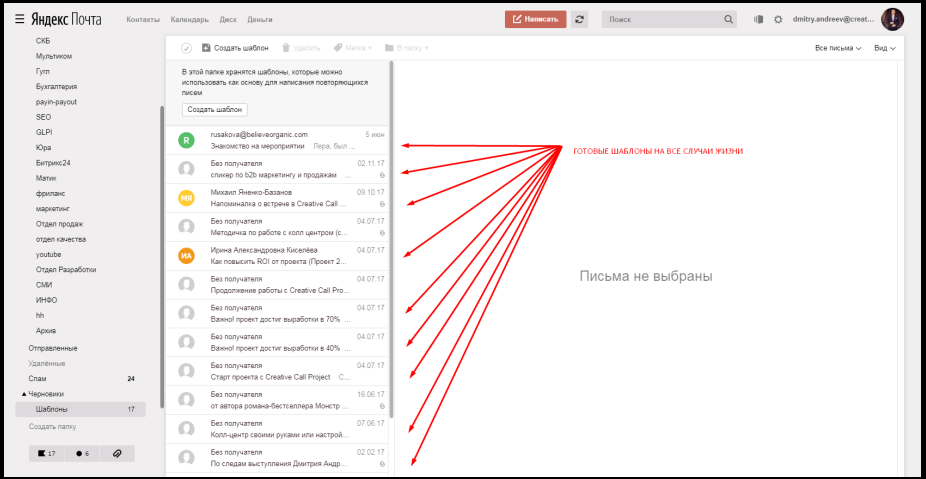
Creative Call Project
первый креативный колл центр
"Мы ведем целый блог для Вас в Деловом Петербурге"
ПОЧИТАТЬ

ПРОСТОЙ ХАК ДЛЯ КОНВЕРСИИ

dmitrytheandreev

ПРОСТОЙ ХАК ДЛЯ КОНВЕРСИИ

ПРОСТОЙ ХАК ДЛЯ КОНВЕРСИИ



СПАСИБО!

Больше полезного материала на podarok@creativecallproject.com