

практические инструменты для увеличения **ваших продаж**



ЧЕК-ЛИСТ
«ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ»

Оцените эффективность вашей системы продаж – подсчитайте положительные ответы

Вы провели ABC XYZ анализ; у вас есть четкое понимание, кто из клиентов приносит реальную прибыль, а кто только проблемы

У вас хороший сайт и с него приходит более 10 заявок в день

У вас отсутствует миграция клиентов из высшей категории в низшую

У вас есть интеграция CRM с сайтом

Бизнес-процесс продажи описан

У вас описаны все каналы привлечения клиентов и просчитана их эффективность

Вы знаете в цифрах конверсию каждого из этапов продаж

Заявки потенциальных клиентов у вас не теряются

В компании внедрена ip телефония, есть голосовое приветствие, запись разговоров и оповещение о пропущенных звонках

У каждого сотрудника персональная почта на домене сайта, например igor_ivanov@stroymarket.ru

Если на разрекламированный номер одновременно позвонят два клиента, они не услышат сигнала "занято"

Задачи, которые вы ставите сотрудникам, фиксируются в CRM-системе, которая следит за сроками

Существует возможность налаживания маршрута входящего звонка

Записи по клиентам менеджеры ведут в CRM-системе из событий, а не из задач

Номер телефона при входящем звонке от клиента определяется и если клиент уже в базе, то открывается его карточка

У вас разработаны методические материалы по работе с CRM

У вас есть статистика звонков, отправленных писем и прочих активностей по каждому менеджеру

У вас все отчеты формируются автоматически

У вас внедрены скрипты разговоров для каждого типа клиентов

Воронка продаж настроена по типам клиентов, каналов продаж, продуктам и регионам

У вас есть сотрудник, который регулярно прослушивает разговоры менеджеров

У вас разработаны правила работы со сделками и автоматизировано время работы в каждом статусе

Вы ежедневно контролируете ключевые показатели менеджеров. У Вас есть dashboard

Если сотрудник опаздывает, то существует система, которая это фиксирует

Ваш руководитель отдела продаж сам участвует в сделках и умеет продавать

Ежедневные, еженедельные, ежемесячные планерки и sales meetings проводятся

Ваши менеджеры умеют осуществлять квалификацию клиента и формировать потребность приобрести именно ваш продукт

Бизнес-процесс подбора кадров существует

Система полевого сопровождения и «двойных встреч» выстроена

Адаптационные материалы разработаны

Существует система "взрачивания" тех клиентов, которые проявили интерес, но все-таки ушли без покупки

Marketing Kit существует

Списки лидов для холодного обзвона формируют сами менеджеры

Полевая папка существует

Менеджеры больше задают Клиенту вопросы и слушают чем говорят сами

Менеджеры проходят регулярную аттестацию на знание продукта

Менеджеры умеют формулировать вопросы по технологии SPIN

Менеджеры знают о Цикле Покупки и умеют вести клиента по нему

Ваши менеджеры умеют формировать потребность приобрести именно ваш продукт

Менеджеры умеют определять критерии выбора клиента и работать с ними

Ваши менеджеры работают с клиентом «на равных»

Точки контакта в клиенте описаны

Результат:

- **35 баллов и выше:** средний уровень эффективности
- **25 – 35:** удовлетворительный уровень эффективности
- **меньше 25 баллов:** низкий уровень эффективности

Подпишитесь на обучающие материалы Базы Знаний Active Sales Group и получайте бесплатно шаблоны, чек-листы, схемы и инструкции для внедрения в отдел продаж

ПОДПИСАТЬСЯ