

Т О П 2 0
В О П Р О С О В



В ПОСТРОЕНИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ
И СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

К



ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА

ПРИВЕТ.

МЕНЯ ЗОВУТ РОМАН КУЗЬМИН.

Я ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА ПО ПОСТРОЕНИЮ УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЫ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ, А ТАКЖЕ ЯВЛЯЮСЬ ДЕЙСТВУЮЩИМ СПИКЕРОМ, ТРЕКЕРОМ И НАСТАВНИКОМ.

ЭТО ФАЙЛ СОСТАВЛЕН ИЗ САМЫХ ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫХ ВОПРОСОВ МНЕ, В НЕЗАВИСИМОСТИ ОТ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. УСЛУГИ, ТОВАРЫ, ПРОИЗВОДСТВО - ВОПРОСЫ ОДИНАКОВЫ, ДА И ЧЕСТНО СКАЗАТЬ, РЕШЕНИЯ В ИХ ОСНОВЕ, НИ ЧЕМ НЕ БУДУТ ОТЛИЧАТЬСЯ. ВСЕ ЧТО ВАМ НУЖНО - СДЕЛАТЬ 5 ПРОСТЫХ ДЕЙСТВИЙ СЛЕДУЯ ИНСТРУКЦИЯМ И ПОДСКАЗКАМ.

01

Найди волнующие тебя вопросы

Ниже приведены вопросы для самодиагностики.

03

Внедри гипотезу

Сделай это аналогично примерам.

05

Проведи анализ

Сделай выводы, исходя из текущих показателей по соотношению с предыдущими.

02

Составь план действий

Если не знаешь как - спроси того, кто знает.

04

Контролируй исполнение

Следи за точным исполнением поставленных

задач.

УВЕРЕН, У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ. В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ Я НА СВЯЗИ. НАПИШИТЕ МНЕ, ЕСЛИ ВОЗНИКЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.



Вопросы и решения:

01 Как увеличить качество лидов?

Необходимо составить портрет клиента и написать специальный оффер для него.

Например: "лучший зимний отдых в горах на 10 дней для двоих за 50 тысяч рублей. Акция действует только 14 февраля" вместо "горящие дешевые туры во все направления".

03 Как увеличить конверсию из просмотра в заявки?

Предложить клиенту то, что ему точно пригодится.

Например: вы же читаете этот файл? :)

05 Что нужно сделать, чтобы клиент покупал повторно?

Необходимо улучшить сервис и упаковку.

Например: в доставке пиццы клиент может в режиме онлайн видеть, как готовится, именно, его пицца, а доставка осуществляется на брендированном автомобиле, курьером в форме, с логотипами фирмы и в течении 30 минут.

02 Как увеличить количество лидов?

Необходимо увеличить количество каналов.

Например: если это онлайн-магазин, то вести страницу в Instagramm, Facebook, ВКонтакте, TikTok.

04 Что можно добавить в продукт, чтобы продавать дороже?

Необходимо добавить ценность продукту и объяснить это покупателю.

Например: для блюда в дорогом ресторане нужно добавить описание, что оно приготовлено шеф-поваром.

06 Как улучшить контроль и учет клиентов?

Необходимо внедрить crm-систему.

Например: для микробизнеса достаточно Amo-CRM, а для крупного производства - 1С.



Что еще:

07 Как заинтересовать менеджеров в развитии вашей компании?

Необходимо внедрить личную материальную и нематериальную мотивацию.

Например: сотрудника с ипотекой замотивировать дополнительной премией за перевыполнение плана, а сотрудника-путешественника - билетами в Европу.

08 Как оцифровать показатели?

Необходимо внести статистики для каждого отдела.

Например: в отделе продаж вести статистику по клиентам (дозвон/в работе/покупка).

09 Как поддерживать и контролировать оборот в отделе продаж?

Необходимо составлять "боевые" планы.

Например: количество звонков и количество закрытых клиентов, а в отделе маркетинга количество лидов.

10 Как повышать квалификацию сотрудников?

Необходимо проводить постоянные тренировки.

Например: отработка возражений каждый понедельник с 9.00 до 10.00 для отдела продаж.

Важно: Необходимо реализовать каждый из пунктов правильно. Соблюдая все правила, вы гарантированно увеличите доход уже со второй недели.

89%

предпринимателей
получили видимый
результат
уже через 2 недели

В файле представлены самые острые **вопросы**. Если периодически они у вас возникают - значит, есть **проблема**.

Мы добавили **ответы** с пояснениями, чтобы вы с легкостью смогли ими пользоваться. **Решения** просты и для первоначального этапа этого достаточно.

Внимательно читайте пояснения и **применяйте** к своему бизнесу.



Продолжим:

11

Как результативней подобрать персонал?

Необходимо составлять "аватар" сотрудника под функции должности.

Например: менеджер по продажам должен хорошо продавать, выявляя потребности, а зав. складом - хорошо считать, имея аналитический склад ума.

12

На что обращать внимание при отборе резюме?

Необходимо обращать внимание на наличие подходящих качеств соискателя "аватару" должности.

Например: претендент на должность HR должен иметь опрятный внешний вид и привлекательно составленное резюме.

13

Как эффективней проводить собеседование?

Необходимо провести ассессмент в несколько этапов.

Например: для маркетолога - групповое собеседование с презентацией компании, тестовое задание на 5-10 минут, личное общение по результату тестирования.

14

Как быстрее обучить персонал?

Необходимо ввести должностные папки сотрудника.

Например: у оператора производственного оборудования должна быть папка с иллюстрированными инструкциями "Как работать за станком".

15

В каких отделах должны быть регламенты?

Необходимо составлять регламенты на каждое регулярно повторяющиеся действие.

Например: для администратора при заказе канцелярии - сбор заявок на необходимую продукцию, составление списка, согласование с бухгалтерией, приемка у поставщика.

16

Для чего нужны чек-листы?

Чек-листы нужны для контроля и полного выполнения задачи.

Например: для парикмахера должен быть чек-лист по подготовке рабочего места к приему клиента.



В завершении:

17

Как должен осуществляться контроль за соблюдением регламентов?

Необходимо, чтобы HR-менеджер следил за регулярным выполнением и обновлением регламентов.

Например: каждый квартал нужно проводить экзаменационный срез по регламентам. Если сотрудник знает его, то выполняет.

18

Как правильно составить чек-лист?

Необходимо, чтобы перечень работ располагался в строгой последовательности от начала до конца.

Например: у администратора ресторана последовательно идет включение освещения в залах, включение оборудования, проверка чистоты зала, проверка опрятности официантов.

19

Для чего нужен отдел контроля качества(ОКК)?

ОКК нужен для улучшения работы компании в целом.

Например: получение обратной связи от клиентов для увеличения конверсии закрытия сделки.

20

Как понять, что ваш бизнес систематизирован?

У вас и ваших сотрудников есть четкое понимание, кто за что отвечает от начала создания продукта до его конечной реализации.

Например: если вы лично решаете проблемы компании чаще, чем ваши сотрудники, то систематизации нет.

Каждый из инструментов влияет на показатели. Если внедрить и контролировать все, результат гарантирован в первые 2 месяца работы.



ТОП 20

Остались вопросы
или нужна помощь по
правильному внедрению?



Напиши мне:

Жми на удобный вид связи
Все кнопки действуют

