

процесс	X / V	комментарии
Каждое входящее обращение должно быть классифицировано	V	выполняется на 70%
Обращения аккумулируются в одно место, откуда затем распределяются по МППТ	V	выполняется на 90%
По каждому обращению мы собираем все необходимые для продажи тура контакты	V	выполняется на 75%
Каждое обращение, по которому собран min необходимый набор контактов - fix в CRM	V	выполняется на 85%
Новым обращениям - МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ	V	выполняется на 70%
Работая с обращениями и заявками, расставляй приоритеты правильно (модель приор-ии) <input type="checkbox"/>	V	выполняется на 70%
По каждому обращению / заявке в CRM обязательно должно быть действие-напоминание	X	не выполняется
Отрабатывая с обращениями / заявками, используй алгоритм доведения клиента до сделки	X	не выполняется
Общайся с туристом в наиболее результативном канале коммуникаций	X	выполняется на 30%
Продажа начинается с досконального сбора потребностей	V	выполняется на 60%
Упрости клиенту выбор вариантов	X	выполняется на 40%
Клиента заинтересовал вариант - фиксируй его выбор, <input type="checkbox"/> подкрепляй дедлайном и сразу оформляй (бери \$ и паспорта)	X	выполняется на 40%
Клиент говорит, что ему надо "подумать" или высказывает <input type="checkbox"/> возражение - отработай с этим, сохранив инициативу за собой	X	выполняется на 30%
Продав тур - объясни клиенту его дальнейшие <input type="checkbox"/> действия, нарисовав понятную "дорожную карту"	V	выполняется на 60%
Вноси данные туристов БЕЗ ОШИБОК	V	выполняется на 98%
Турист ожидает подтверждения бронирования? <input type="checkbox"/> Проверяй следующие звенья: Оператора / Авиакомпанию / Отель	V	выполняется на 75%
Вкладывайся в ПостПродажное Обслуживание	V	выполняется на 60%
Мы поддерживаем клиентов во время путешествия	V	выполняется на 95%
Мы не ждём, когда наши постоянные клиенты оставят нам <input type="checkbox"/> очередную заявку - вместо этого мы сами звоним им, <input type="checkbox"/> чтобы её получить	X	не выполняется

