

процесс	X / V	комментарии
Каждое входящее обращение должно быть классифицировано	✓	
Обращения аккумулируются в одно место, откуда затем распределяются по МППТ	✓	
По каждому обращению мы собираем все необходимые для продажи тура контакты	✓	
Каждое обращение, по которому собран min необходимый набор контактов - fix в CRM	✓	
Новым обращениям - МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ	✓	
Работая с обращениями и заявками, расставляя приоритеты правильно (модель приор-ии)	✓	
По каждому обращению / заявке в CRM обязательно должно быть действие-напоминание	+	<i>не работает по моему статусу и сейчас исправляю</i>
Отрабатывая с обращениями / заявками, используя алгоритм доведения клиента до сделки	✓	
Общаясь с туристом в наиболее результативном канале коммуникаций	✓	
Продажа начинается с досконального сбора потребностей	✓	
Упрости клиенту выбор вариантов	+	<i>не всегда делаем. итеративно иногда</i>
Клиента заинтересовал вариант - фиксируй его выбор, подкрепилай дедлайном и сразу оформляй (бери \$ и паспорта)	✓	
Клиент говорит, что ему надо "подумать" или высказывает возражение - отработай с этим, сохранив инициативу за собой	✓	
Продай тур - объясни клиенту его дальнейшие действия, нарисовав понятную "дорожную карту"	✓	
Вноси данные туристов БЕЗ ОШИБОК	✓	
Турист ожидает подтверждения бронирования?	✓	
Проверяй следующие звенья: Оператора / Авиакомпанию / Отель	✓	
Вкладывайся в ПостПродажное Обслуживание	✓	
Мы поддерживаем клиентов во время путешествия	✓	
Мы не ждём, когда наши постоянные клиенты оставят нам очередную заявку - вместо этого мы сами звоним им, чтобы её получить	+	<i>нет постоянного адреса клиента рубли гуань</i>