

Планерка по корректировке процесса продаж

[внедрение / обучение / корректировка / постановка коллективных и бонусных задач]

<p>Подводка</p>	<p>В агентстве не выполнен план продаж по предыдущему месяцу, необходимы срочные меры по процессу лидогенерации, в связи с низким сезоном, стоимость заявки значительно выше, необходима корректировка процесса продаж, выявлены недоработанные заявки, упущено время.</p>
<p>Проблема Почему это важно? Связь с деньгами!!!</p>	<p>Путем проверки SRM U-ON выявлены обращения, которые не были переведены в продажу, путем реактивации и стадии дожимающих мероприятий, это напрямую связано с получением ДС и выполнению установленного плана</p>
<p>Негативные примеры Когда и как проблема проявляется? К чему это приводит?</p>	<p>На сегодняшний день порядка 3 обращений, можно перевести в лид-заявку, потому что путем прослушивания телефонных переговоров по данным обращениям обнаружено, что отсутствуют следующие действия, согласно алгоритма доведения Туриста до сделки, блок по выявлению потребностей требует доработки, отработка с возражениями самые узкие места. Почему возникает такая проблема, как думаю, не хватает инициативы, уверенности, активности, мотивации.</p>
<p>Позитивные примеры Каким образом проблема решается? К чему это приводит?</p>	<p>Путем активных мер, контекстных звонков по скриптам, следуя по алгоритму доведения до сделки, оценивать приоритетность каналов и работы с обращениями, все это совместно приводит к продаже и дальнейшему выполнению плана продаж, получению заработка, повышению конверсии, сокращению длины сделки.</p>
<p>Что теперь делаем? Связь со стандартами и vision & values.</p>	<p>Изучение и детальное понимание Алгоритма доведения Туриста до сделки, внедрение и использование СКРИПТОВ блок отработки с возражениями, и объяснение исходя из контекста конкретной ситуации, работаем по регламенту строго, потому что в общей картине это приводит нас к общей цели, а для этого нужно работать только по стандартам.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимо закрепить Алгоритм, следуя по нему использование скриптов 2. Почему не получается использование скриптов в работе с Туристом, что нам мешает?
<p>Сбор обратной связи Устранение возражений</p>	<p>Какие возникли вопросы? Какие этапы не понятны, необходимо разобрать, очевидные вещи, а на практике обратное!?</p>

Планерка по корректировке процесса продаж

[внедрение / обучение / корректировка / постановка коллективных и бонусных задач]

Контроль

Как будет проверяться
выполнение/исправление?

Ежедневная проверка и контроль SRM, внесение обращение и перевод обращение-> лид-заявка, ведение факторизатора, т.к. забываю вносить, нужно выработать дисциплину!
Использование скриптов, работа с возражениями

Итоговое напутствие

Что нам даст изменение в
работе (процесс + \$)?
Вера в сотрудников!

Все получится, я знаю!