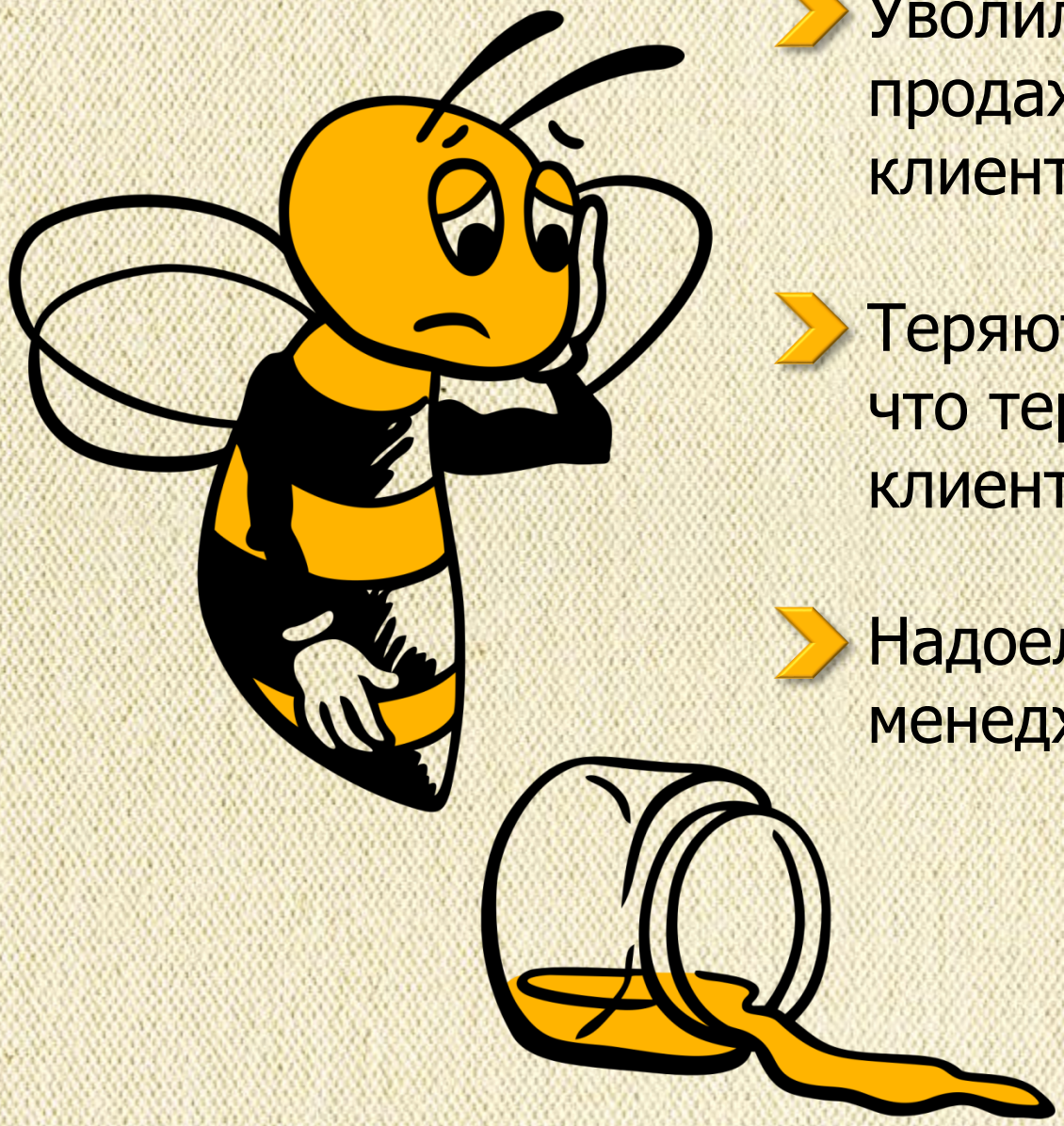
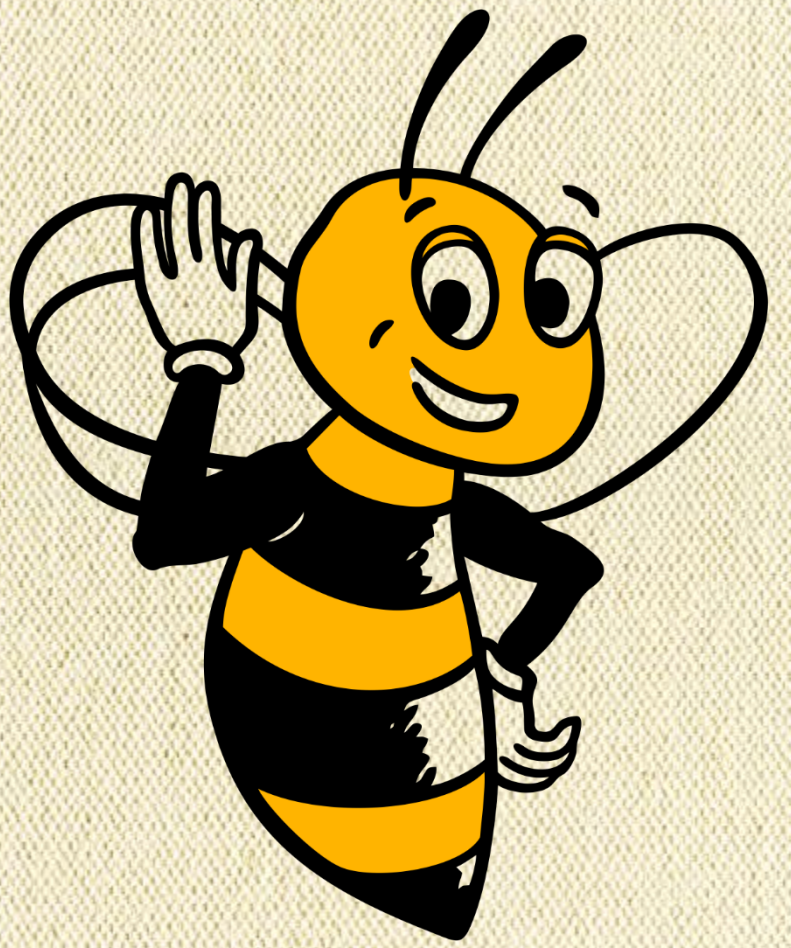
Клиентская база

Инструкция к применению



- Уволился менеджер по продажам и унес с собой клиентскую базу?
- Теряются продажи, потому что теряется информация о клиентах?
- Надоела плохая работа менеджеров по продажам?



Темы презентации:

- Кто виноват, если продажи низкие? И что делать в этой ситуации?
- Начните грамотно работать с потенциальными клиентами.
- Не верьте, что 1С – это уже клиентская база.
- Прекратите терять клиентов.
- Проконтролируйте, как сейчас ведется у вас информация о клиентах.

Кто виноват,
что продажи низкие?

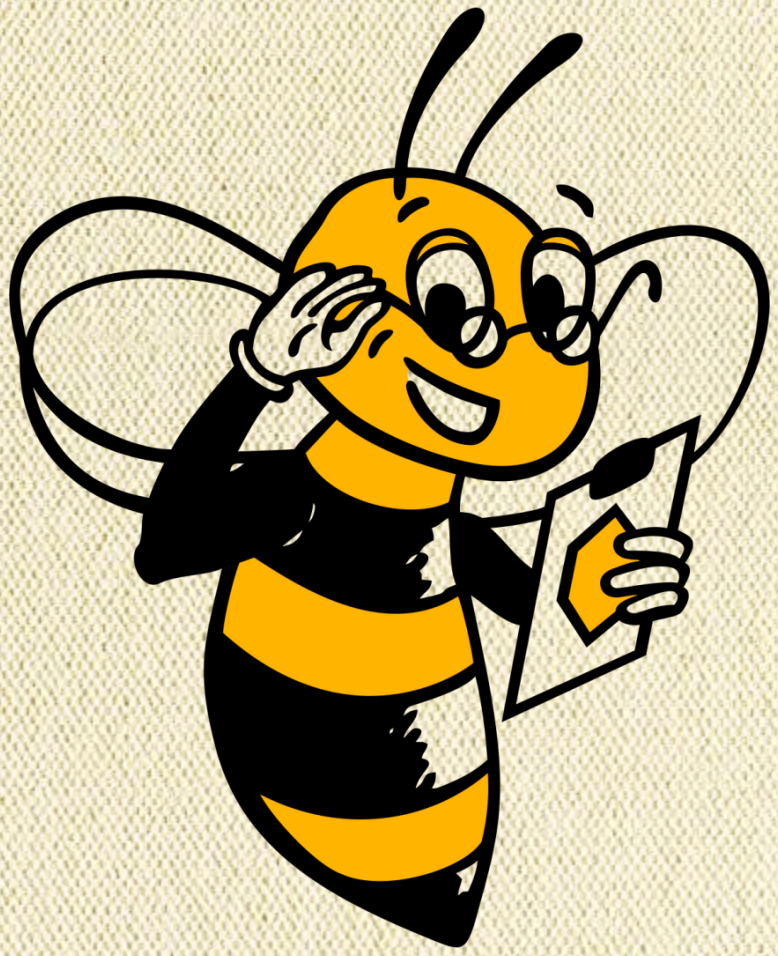
И что делать
в этой ситуации?

Начните грамотно работать с потенциальными клиентами!

- Выберите программу (CRM).
- Перепишите «весь «ДубльГис».
- Составьте опросник «Маккей-66» для своей компании.
- Отделите телемаркетинг от работы с существующей базой.
- Сегментируйте свою клиентскую базу.
- Улучшите переговорный процесс у своих менеджеров по продажам.

- Выберите программу CRM

- Функционал.
- Бюджет.
- Уровень подготовки сотрудников.
- 1С.
- «Облако»/«коробка».



- Перепишите весь «ДубльГис»

Если у вас не переписаны все возможные потенциальные клиенты, то у вас:

- «высокий» план продаж;
- не известно, как увеличивать/не уронить продажи.

- Составьте опросник «Маккей-66»

  - Маккей-66
  - Манн-33
  - Эра-21
  - Ваша компания-Х

Не верьте, что 1С – это уже клиентская база!

<u>У Вас должна быть следующая информация:</u>

- список всех клиентов компании (потенциальных и существующих);
- контактные лица;
- переговорный процесс;
- возражения и ответы на них;
- причины сделок и отказов;
- маркетинговые мероприятия;
- работающая реклама;
- конкуренты, и сколько они у вас забирают;
- потенциальный объем Вашей продукции и процент Вашего присутствия в клиенте.

- Отделите телемаркетинг

  - Пироги должен печь пирожник, а сапоги тачать сапожник.

  - Разделение труда всегда приводит к увеличению производительности.

- Сегментируйте свою клиентскую базу!

	Клиенты категории А	**Клиенты категории В**	**Клиенты категории С**
Рынок 3	Сегмент 1: • Клиент 1 • Клиент 2 • Клиент 3	Сегмент 2: • Клиент 1 • Клиент 2 • Клиент 3	
Рынок 2	Сегмент 3: • Клиент 1 • Клиент 2 • Клиент 3		
Рынок 1			

СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

В ОФИСЕ

НА ВСТРЕЧЕ С КЛИЕНТОМ

lolosha.com

- Улучшите переговорный процесс у своих менеджеров по продажам!

  - «Тайный покупатель» (звонок).

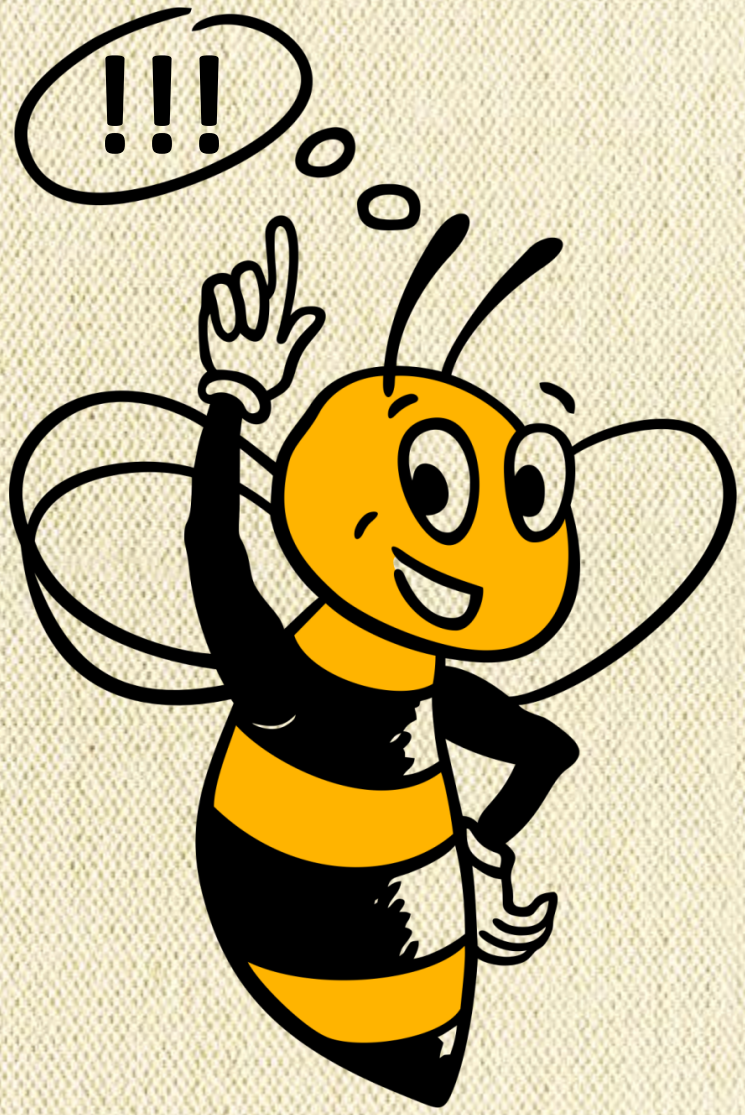
  - «Тайный покупатель» (посещение).

Прекратите терять существующих клиентов!

- Составьте список, почему не покупают.
- Соберите обратную связь у клиентов.
- «Убейте» топ-5 причин.
- Новая «фишка» – каждый месяц.

Ваш отдел продаж обеспечен инструментами?

- Коммерческое предложение, прайс-лист.
- Презентация компании.
- Калькулятор расчета прибыли работы с вашей компанией.
- Сценарий звонка клиенту.
- E-mail-маркетинг.
- Поздравления с праздниками.
- Скайп/вебинар/онлайн-встреча/сайт.



Фишки продаж

ВЫРАСТИМ
ВАШИ ПРОДАЖИ!
Сагалов
СОТОВАРИЩИ
г. Самара, ул. Фрунзе, 96-Е
т. 333 13 90 www.sagalov.ru

Brightergy
Solar Solutions
Adam Blake / Chief Executive Officer
cell 817-905-8057 / adam@brightergy.com
15209 W 99th St., Lenexa, KS 66219
brightergy.com

Программа лояльности – это работающая целевая реклама

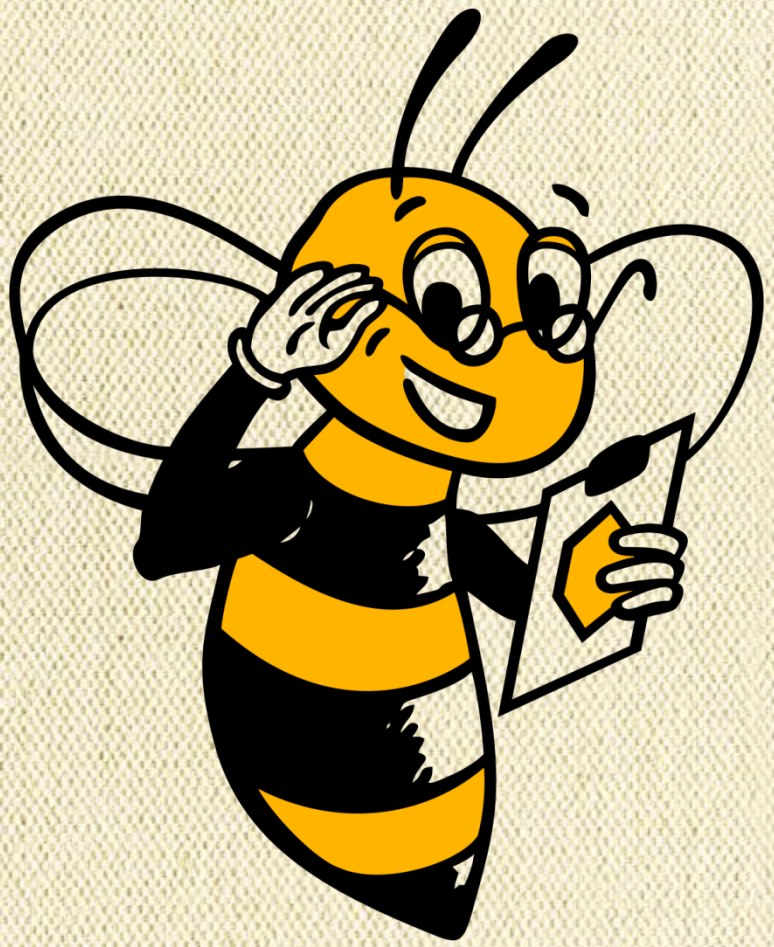
MANZANA GROUP

MANZANA GROUP

Microsoft Dynamics CRM

Узнайте больше на:
www.manzanagroup.ru/loyalty
www.myloyalty.ru

5-FOOT BODY CUSHION
BUCKWHEAT
CLOUD
MAGNETIC THERAPY
MATERNITY
SATIN BEAUTY



Гениально!

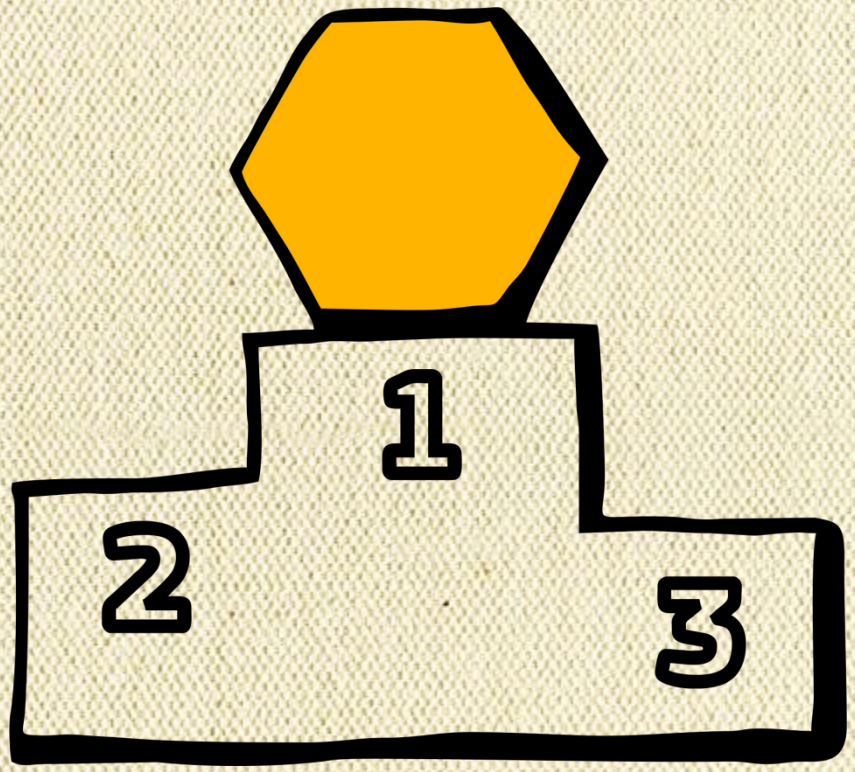
Фишки продаж:

Упаковка!

Volvo (Ван Дамм)

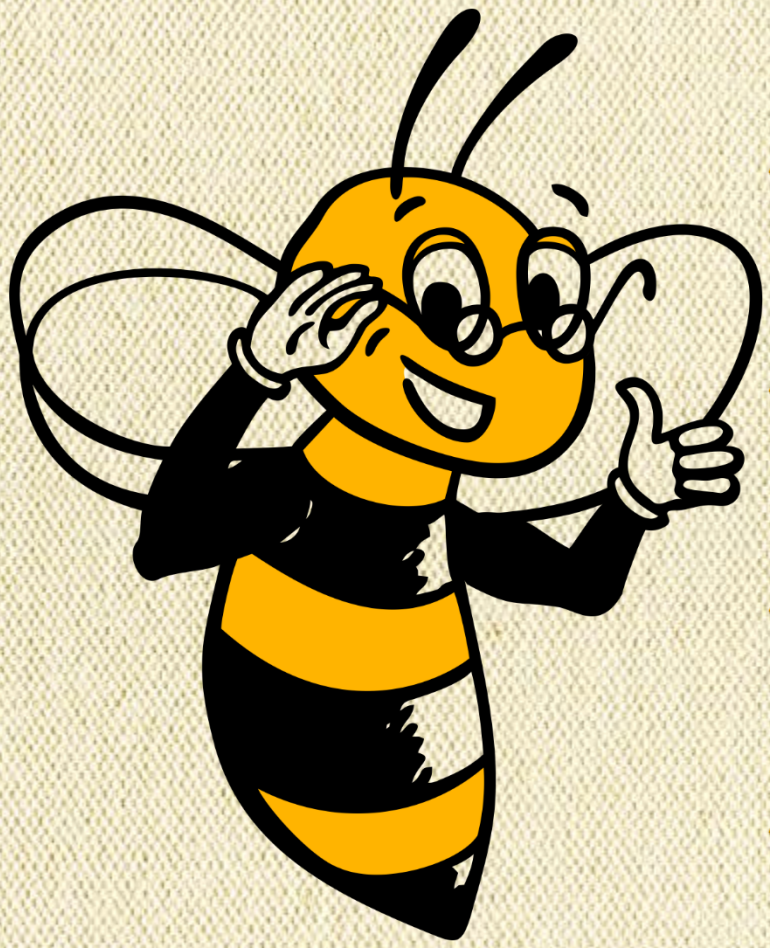
Йога

Видеоотзывы



Домашние задания

1. 5 причин обратиться в вашу компанию.
2. Начать/улучшить ведение CRM-программы.
3. Составить опросник типа Маккей-66.
4. Фишка в Вашей компании!



Читать!

- Харви Маккей. Как плавать среди акул.
- И. Манн. Маркетинг без бюджета.
- Карл Сьюэлл. Клиенты на всю жизнь.
- Лучшие шпаргалки по продажам:
  www.facebook.com/prodasch
  www.vk.ru/prodasch

Улучшайте процесс продаж!

Загружайте на нашем сайте www.qs22.ru бесплатную версию CRM-программы, чтобы попробовать ее в действии!

Возникли вопросы?
Будем рады общению!

тел.: 8-800-250-65-58

e-mail: you@prodasch.ru

www.prodasch.ru