

ТРАНСФОРМИРУЙСЯ ДЛЯ ПОБЕД

КРОС 2019

Почему не растут продажи?
В чем заблуждается персонал?



ЧЕМ ВЫ ОТЛИЧАЕТЕСЬ ОТ СВОЕГО ПЕРСОНАЛА?

В эффективных компаниях чётко определены функции каждого, а система мотивации прозрачна.

позволяет получить нужный результат

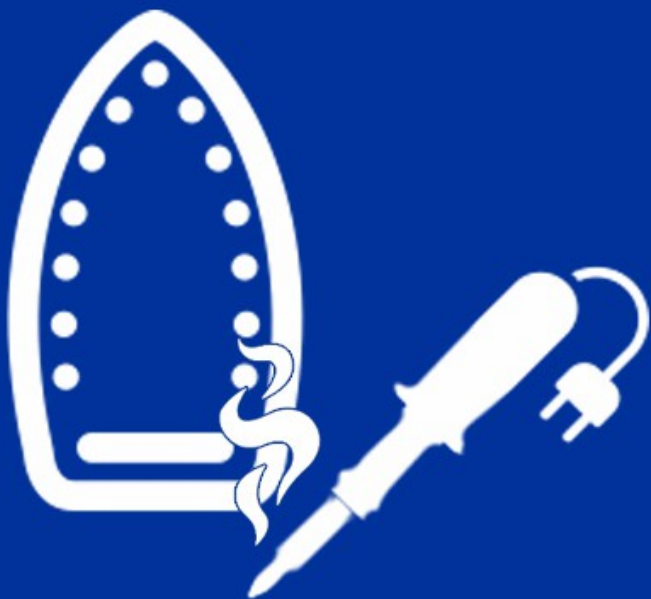


1. Чем занят Ваш персонал в рабочее время поминутно?
2. Какие KPI на каждый час/день/неделю/месяц?
3. Каков срок сделки и каждого действия, ведущего к ней?

Секрет - не организуете работу сотрудников для получения прибыли, прибыли не будет.

НЕТ ПРОДАЖИ – ВОЗЬМИ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

#IPTVPORTAL



Внятные статусы:

1. Контакт не состоялся
2. Продажа
3. В работе (с указанием стадии и сроков)
4. Отказ (с указанием условий и цены, при которых клиент приобрёл бы продукт)

Секрет: нужны комментарии клиента, а не интерпретация менеджера.

ЗНАЙ ВСЁ О КОНКУРЕНТЕ!

1. Изучите сайт
2. Позвоните в роли дотошного, жадного клиента
3. Изучите договор (особенно мелкий шрифт)
4. Сравните отзывы по конкуренту со своими
5. Узнайте размер противогаза директора конкурента
6. Найдите или создайте свои преимущества

Секрет - на любое волшебное предложение найдутся контраргументы.

ВЫВОДЫ:

1. Если не организовать работу сотрудников для получения прибыли, прибыли не будет. Для этого нужно точно знать и понимать, кто чем и когда должен заниматься.
2. Нет продажи – должен быть четкий, понятный, прозрачный комментарий клиента. Нет комментария = работу не делали.
3. Конкурента нужно знать досконально, все его нюансы, плюсы и минусы, даже то что он сам о себе не знает. Иначе можно потерять рынок.

ТРАНСФОРМИРУЙСЯ ДЛЯ ПОБЕД

КРОС 2019



Команда A.R.E.S.