ПРОДАЖИ

Квалификация заявки

Инструмент: Квалификация заявки

3-4 вопроса в первом разговоре: за 5 минут видно, твой ли это клиент

ВРЕМЯ
2 часа на настройку, 1 минута на заявку

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Конспект BS «Продажи: анализ и квалификация»: ABCDX-сегментация и вопросы для квалификации

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Опиши А-клиента по 10 лучшим, затем вопросы и признаки. Журнал заполняет менеджер при первом контакте.

1 А-клиент по 10 лучшим

Где находится

Объём или количество

Типичная задача

Бюджет в месяц, ₸

Откуда пришёл

2 Вопросы для отбора в первые 5 минут

- [ ] Где вы находитесь?
- [ ] Какой объём нужен?
- [ ] Когда начать?
- [ ] Какой бюджет в месяц?

3 Признаки сегментов

серые строки: пример заполнения

Сегмент	Признаки по ответам	Кто и как отвечает	Срок ответа
A	район маршрута, 2+ детей, бюджет от 60 000 ₸	старший менеджер, звонок	10 минут
B			
C			
D			

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Сегмент	Признаки по ответам	Кто и как отвечает	Срок ответа
X			

4 Журнал заявок

серые строки: пример заполнения

Дата	Клиент	Ответы на вопросы	Сегмент	Следующий шаг
03.09	Айжан, 2 детей	Бостандыкский, 7 и 10 лет, школа и бассейн	A	пробная поездка в пятницу

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Заявки с меткой: 100%
- Время на заявку C и D: до 5 минут
- A в договор: от 40%
- Выручка от A и B: от 80%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба