ПРОДАЖИ

Паспорт клиента

Инструмент: Паспорт клиента в CRM

Всё о клиенте в CRM, чтобы любой сотрудник продолжил работу завтра

ВРЕМЯ
2 недели на заполнение, 30 минут в месяц на проверку

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Задай поля и правила передачи. Это шаблон карточки в CRM.

1 Паспорт клиента

Компания и адрес

Люди: кто решает, кто заказывает, контакты

Условия: цена, отсрочка, доставка

Что покупает и как часто

Особые договорённости

Проблемы и жалобы за год

Ответственный продавец

Следующий шаг и дата

2 Правило передачи

серые строки: пример заполнения

Ситуация	Кто получает клиентов	Что делает уходящий	Срок
Отпуск	сменщик	проверяет паспорта, знакомит с 10 крупными	за 3 дня

3 Ежемесячная проверка

- [ ] Паспорта крупных клиентов заполнены полностью
- [ ] Следующий шаг указан и не просрочен
- [ ] Переписка в рабочем канале

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

☐ Изменения условий внесены

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Паспорта клиентов на 80% выручки: 100%
- Только рабочие каналы
- Потери при смене продавца: 0
- Проверка раз в месяц

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS