ПРОДАЖИ

7 рычагов конверсии

Инструмент: 7 способов поднять конверсию отдела продаж

Скорость, оффер, дедлайн, возражения, связь с маркетингом, лимит сделок, обучение

ВРЕМЯ
2 часа, внедрение 1 месяц

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Тренинг «Кровь бизнеса», Рустам Кабден

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Отметь текущее состояние и выбери 2-3 рычага на месяц.

1 Рычаги

серые строки: пример заполнения

Рычаг	Сейчас	Цель	Ответственный	Срок
Скорость обработки заявок				
Сильный оффер				
Предложение с дедлайном				
Возражения и ответы				
Обратная связь маркетингу				
Лимит открытых сделок				
Обучение: боль, презентация, инициатива				

2 Набор доказательств

- [ ] Контакты реализованных проектов
- [ ] Статья или видео
- [ ] Личное видеообращение
- [ ] Запись вебинара

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

- [ ] Презентация продукта
- [ ] Встреча вживую или онлайн
- [ ] Персональный расчёт потерь клиента
- [ ] Образцы
- [ ] Пробный период
- [ ] Экскурсия на готовый объект

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия из заявки в продажу
- Время до первого ответа
- Открытых сделок на менеджера
- Доля нецелевых заявок

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS

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