ПРОДАЖИ

Карта сборки отдела продаж

Инструмент: Отдел продаж за 9 шагов: карта сборки

9 шагов от цифр бизнеса до мотивации продавцов: за вечер видно, что в отделе продаж уже есть и что собирать первым

ВРЕМЯ
2 часа карта, потом шаг в 1-2 недели

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Метод «Схема из 9 шагов» из материалов по построению отделов продаж, переписан и дополнен инструментами BS

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Пройди 9 шагов, отметь статус: есть, частично, нет. Для «нет» и «частично» ответственный и срок. Начни с первого «нет».

1 Точка отсчёта

Выручка в месяц, ₸

Средний чек, ₸

Сделок в месяц

Продавцов сейчас

Доля сделок, которые закрываешь сам, %

2 9 шагов

серые строки: пример заполнения

Шаг	Статус: есть, частично, нет	Чего не хватает	Инструмент BS	Кто	Срок
1. Бизнес-модель продаж			Unit экономика		
2. Оффер			Конструктор оффера		
3. Роли в команде			Описание роли		
4. Воронка продаж			Этапы сделки в CRM		
5. CRM			Минимальные правила CRM		
6. Скрипты			Скрипт входящего звонка		
7. Презентации и материалы			Книга продавца		
8. Найм			Найм продавца		
9. Мотивация и управление			Недельный доход менеджера		

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

Шаг	Статус: есть, частично, нет	Чего не хватает	Инструмент BS	Кто	Срок

3 Отдел продаж собран, если

- [ ] Продавец знает свою окупаемость в сделках
- [ ] Оффер у всех одинаковый
- [ ] Каждая сделка в CRM со следующим шагом
- [ ] Скрипт из живых разговоров
- [ ] Новичок на плане за 2 месяца

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Шагов «есть»: 9 из 9 за 3-4 месяца
- Сделок закрывают продавцы: от 60%
- Заявок в CRM: 100%
- Новый продавец на плане: до 2 месяцев

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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