ПРОДАЖИ

Этапы сделки в CRM

Инструмент: Этапы сделки в CRM: 3 готовые воронки

Этапы для новых оптовых, повторных и розницы. Каждый этап факт

ВРЕМЯ
2 часа настройка, неделя привыкания

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Этапы из таблицы «Примеры конверсионных воронок», переписаны под BS

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Выбери воронку, перепиши этапы, запиши критерии. Серые строки: пример для новых оптовых.

1 Моя воронка

серые строки: пример заполнения

№	Этап: факт	Критерий перехода	Кто отвечает	Норма времени на этапе
1	Получен контакт	телефон и источник в карточке	менеджер	15 минут
6	КП отправлено	файл КП, сумма, дата звонка	менеджер	24 часа
11	Предоплата получена	платёж в 1С, счёт в карточке	бухгалтер	1 день

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

2 Готовые воронки

серые строки: пример заполнения

Новые оптовые	Повторные оптовые	Розница новые
Получен контакт	Повторный клиент создан	Новая сделка
Назначен ответственный	Назначен ответственный	Назначен ответственный
Квалификация пройдена	Счёт согласован, предоплата получена	Квалификация пройдена
Встреча назначена	Заказ передан в производство	Доверие установлено: клиент выбрал вариант
Встреча проведена	Заказ готов, полная оплата	Документы и счёт согласованы
КП отправлено	Заказ отгружен	Предоплата получена
КП согласовано		Заказ передан в производство
Договор отправлен		Заказ готов, полная оплата
Договор подписан		Заказ отгружен
Счёт выставлен		
Предоплата получена		
Заказ передан в производство		
Заказ готов, полная оплата		
Заказ отгружен		

3 Проверка воронки

- [ ] Этапы названы фактами
- [ ] У каждого критерий перехода
- [ ] Новые и повторные в разных воронках
- [ ] Есть этапы от оплаты до отгрузки
- [ ] Причина провала из списка

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Этапов с критерием: 100%
- Конверсия между этапами: раз в месяц
- Провалов с причиной из списка: 100%
- Зависших дольше нормы: до 10%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS