ПРОДАЖИ

Календарь касаний на год

Инструмент: Календарь касаний на год: прогрев тех, кто не купил

19 касаний за год для тех, кто интересовался и не купил. Сделки возвращаются через месяцы

ВРЕМЯ
4 часа календарь и шаблоны, 30 минут в день

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Идея годового календаря касаний из материалов «Цепочки прогрева холодных клиентов», переписана под BS: каждое касание с пользой

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Проверь календарь, впиши тексты, поставь задачи в CRM. Серые строки: пример, меняй под себя.

1 Кого прогреваем

Фильтр: кто идёт в прогрев

Кто ответственный

Воронка в CRM

Что считаем возвратом в сделку

2 Календарь касаний

серые строки: пример заполнения

День	Канал	Что делаем	Цель касания	Наш текст
0	WhatsApp или почта	Спасибо за интерес, КП и куда отправили	клиент знает, где искать	
0	Звонок через 1 час	КП дошло? Ответы на первые вопросы	живой контакт в день интереса	
1	Личное видео 1-2 минуты	Одна часть продукта под задачу клиента	клиент видит человека и продукт	
2	Видео о компании	Склад, команда, объекты	растёт доверие	
3	Звонок-приглашение	Шоурум, объект, вебинар или мастер-класс	клиент приходит лично	
4	Полезный материал	«Вспомнил о вашей задаче, вот подборка»	польза, продажа не нужна	
5	Звонок	Встреча и персональный расчёт, можно онлайн	назначена встреча	
10	Приглашение на событие	Выставка, вебинар, встреча клиентов по теме	клиент в среде компании	
14	Статья или разбор	Разбор или кейс похожего клиента	клиент видит результат других	

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

День	Канал	Что делаем	Цель касания	Наш текст
21	Личное видео	Расширенный вариант продукта	видно, что можно больше	
30	Небольшой подарок	Уточняем адрес, шлём полезный фирменный подарок	клиент запоминает компанию	
50	Звонок с предложением	Особое предложение со сроком	повод решить сейчас	
60	Звонок	Ещё встреча: детали и условия	встреча и договор	
90	Звонок руководителя	«Что остановило?» Только слушаем, не продаём	причина и новая информация	
120	Звонок	Повторная встреча с новым расчётом	второй шанс	
180	Новости компании	Результаты клиентов, новинки, масштаб	клиент видит рост	
240	Честный звонок	«Где мы ошиблись с вами?» Слушаем, благодарим	клиент говорит, что изменилось	
300	Просьба о мнении	Совет эксперта: как он выбирает подрядчиков	клиент чувствует уважение	
365	Звонок через год	«Год назад познакомились. Вернёмся к задаче?»	повод вернуться	

3 Итог месяца

серые строки: пример заполнения

Месяц	В прогреве	Вернулись в сделку	Продаж	Лучшее касание
Март	140	11	3	день 90, звонок руководителя

4 Правила прогрева

- [ ] В каждом касании польза

- [ ] Есть согласие на связь
- [ ] Остановка по первой просьбе
- [ ] Касания задачами в CRM
- [ ] На 90 и 240 день только слушаем

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Вернувшихся из прогрева: каждый месяц
- Продаж из прогрева: от 20% через полгода
- Касаний вовремя: от 90%
- Отписок: до 5% базы

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS

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