ПРОДАЖИ

# Чек-лист разбора звонка

**Инструмент: Разбор звонков продавцов**

5 записей в неделю по чек-листу: за месяц найдёшь фразы, на которых теряются сделки

ВРЕМЯ
1 час в неделю

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Лист на звонок: пункты, фраза, где разговор свернул, одна правка.

## 1 Звонок

Продавец

Дата и время

Источник заявки

Длительность

Итог: продажа / следующий шаг / потерян

## 2 Оценка

серые строки: пример заполнения

| Пункт | Да / Нет | Минута | Точная фраза |
|---|---|---|---|
| Назвал имя и компанию | | | |
| Задал 3 вопроса до цены | | | |
| Назвал ценность до цены | | | |
| Отработал возражение | | | |
| Предложил конкретный следующий шаг | | | |
| Договорился о дате | | | |
| | | | |
| | | | |

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

## 3 Одна правка на неделю

## 4 Сводка по месяцу

| Продавец | Звонков | Выполнение чек-листа, % | Конверсия в следующий шаг, % |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Звонков прослушано: 5 в неделю
- Выполнение чек-листа: от 80%
- Конверсия звонка в замер или встречу: +30% за 2 месяца
- Эталонов в папке: от 10

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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