ПРОДАЖИ

Цепочка дожима на 14 дней

Инструмент: Цепочка дожима

7 касаний за 14 дней после первого контакта: сделки закрываются на 3-5 касании

ВРЕМЯ
3 часа на цепочку и шаблоны, 1 час на CRM

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Распиши касания и шаблоны, перенеси задачами в CRM. Через месяц заполни таблицу закрытий.

1 Касания

серые строки: пример заполнения

День	Формат	Польза для клиента	Шаблон текста	Кто
1	Видео в WhatsApp	Разбор сметы	[Имя], записал вам 2 минуты: что входит в смету и где можно сэкономить	Менеджер
3				
5				
7				
9				
12				
14	Сообщение	Разрешение отказаться	Закрываю заявку, если планы изменятся, напишите	Менеджер

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

2 На каком касании закрылись

Клиент	Сумма договора, ₸	Касание №	Что сработало

3 Перед запуском

- [ ] Каждое касание с новой пользой
- [ ] До 4 строк, с вопросом в конце
- [ ] Задачи в CRM создаются сами
- [ ] Клиент ответил: цепочка стоп
- [ ] Последнее касание: закрытие заявки

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Касаний на сделку: 5-7
- Конверсия сметы в договор: ×1,5 за 2 месяца
- Сделки без следующего касания в CRM: 0
- Договоры по номеру касания: раз в месяц

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ _____ СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА _____ ТРЕКЕР BS _____

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