ПРОДАЖИ

Политика скидок

Инструмент: Политика скидок

Кто, сколько и за что даёт скидку: вернёшь маржу, которую съедают скидки «по просьбе»

ВРЕМЯ
2 часа на правила, 30 минут в месяц

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Правила распечатай и повесь в отделе. Контроль раз в месяц по CRM.

1 Потолок

Скидки за 3 месяца, ₸ и % выручки

Средняя маржа сделки, %

Максимальная скидка, %

2 Уровни полномочий

серые строки: пример заполнения

Кто	До какого %	Согласует
Менеджер	5%	Сам
Руководитель отдела	10%	Сам
Выше	Нельзя	

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

3 Скидка в обмен на

серые строки: пример заполнения

Что даёт клиент	Скидка, %	Как говорит менеджер
100% предоплата	5	Скидку могу дать, если вы оплачиваете сейчас: минус 5%

4 Контроль по месяцам

Месяц	Выручка, ₸	Скидки, ₸	Скидки, %	Причины нет	Выше потолка

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Скидки от выручки: 3-5%
- Скидки без причины из списка: 0
- Скидки выше потолка: 0
- Конверсия в сделку: не ниже прежней

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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