ПРОДАЖИ

Пять правил CRM

Инструмент: Минимальные правила CRM

Пять правил и 10 минут утренней проверки: через месяц в CRM 100% сделок вместо 40%

ВРЕМЯ
1 час на правила, 10 минут в день

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Заполни этапы и причины отказов, повесь правила в отделе. Утреннюю проверку отмечай ежедневно.

1 Правила

- [ ] Заявка в CRM за час
- [ ] Следующий шаг с датой
- [ ] Этапы одинаковые для всех
- [ ] Причина отказа из списка
- [ ] Утренняя проверка сделок без шага

2 Этапы воронки

серые строки: пример заполнения

Этап	Критерий перехода (одна фраза)	Срок на этапе
Замер назначен	Есть дата, время и адрес	До 3 дней

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

3 Причины отказа

серые строки: пример заполнения

Причина	Кол-во за месяц	Что делаем
Не дозвонились		5 попыток за 3 дня

4 Утренняя проверка

Дата	Сделок без задачи	Просроченных задач	У кого	Исправлено к 10:00

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Заявок в CRM: 100%
- Сделок без шага утром: 0-3
- Отказы без причины: 0
- Конверсия заявки в договор: каждый месяц

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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