

Пошаговый план

«Построение системы продаж в юридическом бизнесе»

Бизнес-консультант Артем Шинкарук



Общая программа

(данная программа является примером и будет адаптирована под ваши цели)

Этап №1: базовая подготовка к продажам

Этап №2: landing page и реклама

Этап №3: программа обучения персонала

Этап №4: подготовка скриптов продаж + обучение

Этап №5: поиск и отбор сотрудников

Этап №6: работа с партнерами

Этап №1: базовая подготовка к продажам

1. **Система ведения клиентской базы и продаж.** Внедрение он-лайн офиса продаж (система bitrix24), которая позволяет руководителю следить за работой отделов в он-лайн режиме из любой точки мира, контролировать перспективные сделки и отгрузки продукции, а также прогнозировать воронку продаж (сильно дисциплинирует).

- Подготовка бизнес-процессов (процесса продаж)
- Видео инструкция для сотрудников
- Консультации по эффективному использованию CRM

2. **Анализ целевой аудитории клиентов, разработка процесса продаж**

- распределение клиентов по группам
- подготовка торговых предложений для каждой группы
- проведение корректировка/доработка

3. **Анализ продуктовой линейки, определение front-end/back-end продуктов.**

- разработка торговых предложений
- матрицы цен и товаров локомотивов
- проведение корректировка/доработка

4. **Подготовка/корректировка КП для групп клиентов**

- разработка уникального торгового предложения
- разработка писем для отправки клиентам (копирайтинг)

Бизнес-консультант Артем Шинкарук

www.salesmaster.com.ua

5. Подготовка рабочих инструментов и должностных инструкций ОП, которые содержат необходимый функционал и нужны для четкой/прозрачной работы менеджеров, проясняют вопросы взаимоотношений отдела и с клиентами.

- план ведения клиента
- пошаговый процесс работы с клиентом
- регламенты работы отделов
- распорядок работ на день
- критерии качественной работы

Отчеты об интенсивности и результатах работы специалистов за неделю в разрезе каждого дня (сильно дисциплинирует. Проверено)

- журнал звонков и встреч
- чек-лист проверки менеджера по продажам
- бланк рабочего журнала менеджера по продажам
- отчет по встрече с клиентом
- бланк дожима клиентов

6. Разработка/корректировка системы мотивации

- Матрица роста и развития в отделе продаж
- Постановка планов продаж
- Мотивационные схемы
- Разбивка оплаты сотрудника на 3-4 части
- Присвоение категории менеджером
- Условия роста ставки, бонусов и премий
- Дополнительные нематериальные виды мотивации

Цель: подготовить базу для эффективной работы отдела продаж. Данная система документов экономит время, позволяет упорядочить работу и правильно выйти на B2C и B2B рынок.

Результат: разработанные документы на бумажном носителе, в электронном виде и их исходные файлы.

Этап №2: landing page и реклама

1. Разработка LP от А до Я
 - подготовка технического задания концепции LP
 - подготовка текстов и предложений для LP
 - подключить call back killer на сайт
 - передача на аутсорс фрилансерам
 - контроль выполнения этапов работы
 - размещение на хостинге + присвоение домена (имя сайта)
2. Разработка бесплатного продающего продукта в виде руководства для самостоятельного решения вопроса клиента
 - Подготовка материалы и утверждение
 - Заказ рерайтинга в читаемый вариант у копирайтера (фриланс)
3. Подбор каналов для рекламы (отбор подходящих видов рекламы)
4. Настройка контекстной рекламы (аутсорс и его контроль)
 - Подготовка рекламных текстов и предложений
 - Запуск КР (тестирование до 3 дней и замеры результатов)
5. Внедрение новых элементов сайта для увеличения конверсии LP (по необходимости)

Цель: создать платформу для привлечение клиентов, которые ищут конкретные товары/услуги в интернет. Настроить входящий поток заявок и звонков с максимально возможно конверсией.

Результат: настроенный канал получения обращений и заявок на товары/услуги организации из интернет.

Этап №3: программа обучения персонала

Базовый тренинг по активным продажам для B2B или B2C сегмента – от 2 до 14 занятий он-лайн формате или 2-х дневный корпоративный тренинг продаж.

Цель: За 2-3 недели подготовить новичков к работе с физическими или юридическими лицами. Как правило, они начинают звонить реальным потенциальным клиентам уже через 2-3 дня после начала тренинга. Параллельно ставится интенсивность работы (то количество звонков и встреч, которое они должны проводить).

Бизнес-консультант Артем Шинкарук

www.salemaster.com.ua

На этом тренинге даем базовые навыки продаж, отвечаем на вопросы и возникшие проблемы, работаем со страхами новичком и даем им эмоциональный заряд на будущие трудовые подвиги.

Результат: Персонал владеет основными навыками продаж по телефону, мотивирован на результативную работу, задан высокий темп работы специалистов.

Этап №4: подготовка скриптов продаж + обучение

1. Система работы с потенциальными клиентам

- Скрипты звонков
- Планы встреч
- Ведение переговоров

2. Система работы с постоянными клиентами

- Увеличение объемов продаж
- Стимулирование сбыта

B2C: Пассивные продажи (входящие звонки и по заявкам):

Скрипт первого разговора с заказчиком, скрипт повторного звонка. Это алгоритм разговора специалиста при телефонном звонке. Даются варианты ответов и фразы при различных вариантах течения разговора.

Цель: заинтересовать потенциального клиента и продолжить с ним контакт в дальнейшем.

B2B: Активные продажи (исходящие звонки):

Для Вашего отдела продаж будут прописаны все процессы работы с клиентами от А до Я, а именно:

Часть №1: Даются варианты ответов и фразы при различных вариантах течения разговора. Цель - заинтересовать потенциального клиента и продолжить с ним контакт в дальнейшем.

Бизнес-консультант Артем Шинкарук

www.salemaster.com.ua

1. Проход секретаря + выход на ЛПР (лицо принимающее решение)
2. Разговор с ЛПР и установление первичного контакта
3. Назначение встречи или получение первых договоренностей

Часть №2: прописываются основные возражения потенциальных клиентов и дается алгоритм ответом на них с учетом интересов компании

4. Скрипт проведения встречи и получение договоренностей
5. Готовая инструкция проведения переговоров
6. Работа с возражениями и закрытие сделки (дожим)

Часть №3: прописывается схема работы (скрипты продаж) с клиентами, которые уже покупали или покупают.

Задача: стимулировать сбыт и продавать больше 1 клиенту

- Скрипт выявления дополнительных потребностей
- Скрипт работы с возражениями
- Скрипт до-продаж

Цель: создание 10-16 документов в формате карты и интерактивном варианте + видео инструкции для организации работы с клиентами.

В итоге: Повышение конверсии звонков/встреча/продажа. Готовый механизм обучения новых сотрудников. Повышение результативности работы менеджеров по продажам в течении 29 дней обучения (после внедрения)

Этап №5: поиск и отбор сотрудников

Подбор сотрудников ОП

Предварительный отбор совместными силами компании и консультанта. Отобранные кандидаты (минимум 3-6 человек) выводятся на вторую серию отбора: индивид. собеседования с консультантом, моделирование игровых ситуаций в группе (в т.ч. связанных с продажами). По итогам отбираются 2-3 кандидатов, которые будут выводиться на адаптацию.

Этап №6: работа с партнерами

Партнерство один из самых сильных каналов получения новых клиентов в перспективе. Именно этот канал необходимо параллельно обрабатывать с пассивными и активными продажами.

- Определение групп потенциальных партнеров
- Разработка предложений для каждой группы клиентов
- Подготовка скриптов для работы с партнерами

На выходе получена работающая система продаж, работники которого трудятся с высокой интенсивностью. Новички выходят на свои первые продажи. При дальнейшем управлении отделом со стороны начальника отдела в соответствии с инструкциями наблюдается рост продаж.

Стоимость проекта:

от 20 000 до 80 000 грн (от 800 до 3000 USD)

* любой из этапов можно внедрить по отдельности, с единственной рекомендацией – обязательного внедрения этапа №1 (базовая подготовка к продажам) и этапа №4 (подготовка скриптов продаж + обучение).

Так как они являют собой тот костяк, который позволяет построить цельную систему продаж в компании. Ниже описаны каждый из этапов и указаны цены.

** под бюджет клиента может быть составлен индивидуальный план

Для того чтобы сделать первый шаг - [заполните анкету](#)

Есть вопросы? Свяжитесь со мной, чтобы обсудить дальнейшие действия. Уверены, что сможем найти наилучший вариант сотрудничества, и вырасти вместе.

Телефон для связи с консультантом: +38 (097) 450-40-91

+38 (044) 209-39-44 – киевский офис (Украина)

+7 (499) 380-74-94 – московский офис (Россия)

Бизнес-консультант Артем Шинкарук

www.salesmaster.com.ua