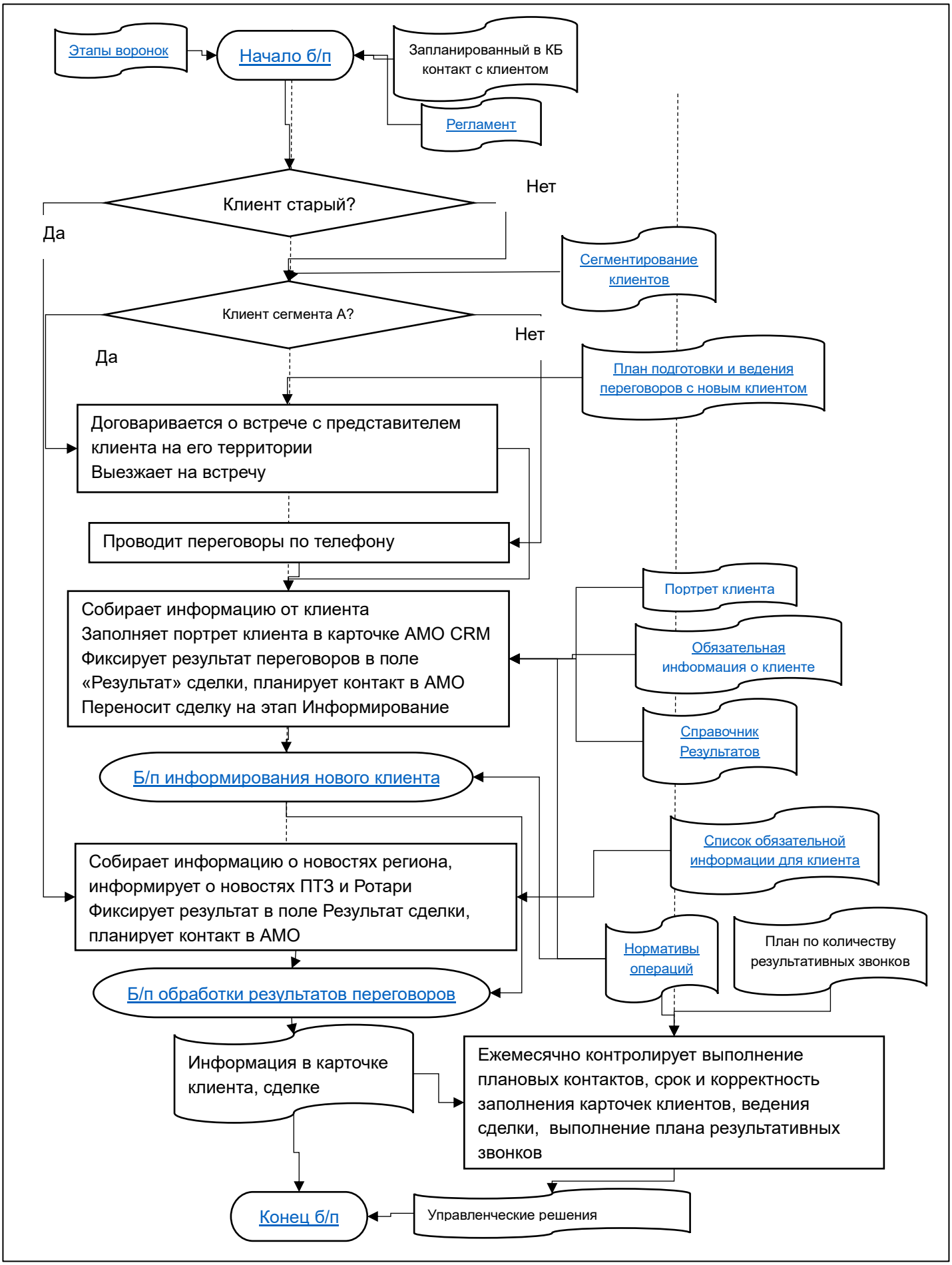
Этапы воронок
Начало б/п
Запланированный в КБ контакт с клиентом
Регламент
Клиент старый?
Нет
Да
Сегментирование клиентов
Клиент сегмента А?
Нет
Да
План подготовки и ведения переговоров с новым клиентом
Договаривается о встрече с представителем клиента на его территории
Выезжает на встречу
Проводит переговоры по телефону
Портрет клиента
Собирает информацию от клиента
Заполняет портрет клиента в карточке AMO CRM
Фиксирует результат переговоров в поле «Результат» сделки, планирует контакт в AMO
Переносит сделку на этап Информирование
Обязательная информация о клиенте
Справочник Результатов
Б/п информирования нового клиента
Список обязательной информации для клиента
Собирает информацию о новостях региона, информирует о новостях ПТЗ и Ротари
Фиксирует результат в поле Результат сделки, планирует контакт в AMO
Нормативы операций
План по количеству результативных звонков
Б/п обработки результатов переговоров
Информация в карточке клиента, сделке
Ежемесячно контролирует выполнение плановых контактов, срок и корректность заполнения карточек клиентов, ведения сделки, выполнение плана результативных звонков
Конец б/п
Управленческие решения