

Чек-лист Построение отдела продаж



АНИК
АВТОМАТИЗАЦИЯ

1 МОДУЛЬ 1. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ

Маркетинговое исследование

Неделя 1:

- Аудит текущего ОП
- Создание портрета целевого Клиента
- Анализ конкурентов

Неделя 2:

- Формирование УТП



Автоматизация процессов продаж и взаимодействия с Клиентами

Неделя 2:

- Определение структуры ОП
- Подготовка к внедрению CRM. Техническое задание

Неделя 3:

- Внедрение CRM стандартное внедрение, первая неделя (рассчитано на 2 недели)
- Создание воронки продаж и стратегии ведения сделки на каждом этапе воронки

Неделя 4:

- Внедрение CRM стандартное внедрение, вторая неделя
- Формирование должностной папки сотрудников ОП первая неделя (рассчитано на 2 недели)

Неделя 5:

- Внедрение CRM доработка под бизнес-процессы Заказчика, первая неделя (рассчитано на 2 недели)
- Формирование должностной папки сотрудников ОП вторая неделя

Неделя 6:

- Внедрение CRM доработка под бизнес-процессы Заказчика, вторая неделя

Проверка качества внедрения

Неделя 5:

- Промежуточный контроль

2 МОДУЛЬ 2. ТЕХНОЛОГИЯ НАЙМА И ВВЕДЕНИЕ В ДОЛЖНОСТЬ

Заккрытие горящих вакансий и введение в должность сотрудников ОП

Неделя 3:

- Внедрение технологии найма

Неделя 4:

- Введение в должность первая неделя (рассчитано на 3 недели)

Неделя 5:

- Введение в должность вторая неделя
- Опция: Заккрытие вакансии "под ключ" сотрудниками "АНИК" первая неделя (рассчитано на 3 недели)

Неделя 6:

- Введение в должность третья неделя
- Опция: Заккрытие вакансии "под ключ" сотрудниками "АНИК" вторая неделя

Неделя 7:

- Опция: Заккрытие вакансии "под ключ" сотрудниками "АНИК" вторая неделя

Проверка качества внедрения

Неделя 7:

- Промежуточный контроль

3 МОДУЛЬ 3. УПРАВЛЕНИЕ

Разработка системы мотивации для сотрудников ОП и инструментов отслеживания показателей отдела

Неделя 4:

- Создание системы мотивации
- Разработка статистики

Описание четких порядков взаимодействия и отчетности сотрудников внутри ОП

Неделя 5:

- Планирование, координации
- Ежедневные отчёты

Неделя 6:

- Программа обучения менеджеров

Подробный разбор и изучение проекта с РОПом

Неделя 6:

- Ввод в должность РОПа, первая неделя
первая неделя (рассчитано на 2 недели)

Неделя 7:

- Введение в должность
вторая неделя

Проверка качества внедрения

Неделя 8:

- Промежуточный контроль

4 МОДУЛЬ 4. КОНТРОЛЬ ПРОЕКТА

Тайный покупатель

- Проверка тайным покупателем проводится на **Неделе 1 и 10**

Контроль звонков

- Контроль звонков проводится на **Неделе 1, 4 и 10**

Сопровождение проекта

- Сопровождение проекта производится **1 месяц**
по окончании внедрения

Ежеквартальная тренировка

- Опция **ежеквартальной** тренировки проводится
по вашему желанию.

По вопросам внедрения CRM,
аудита и доработок вы можете
обратиться к нам:

+7 (999) 333 16 23

crm@anik.ru