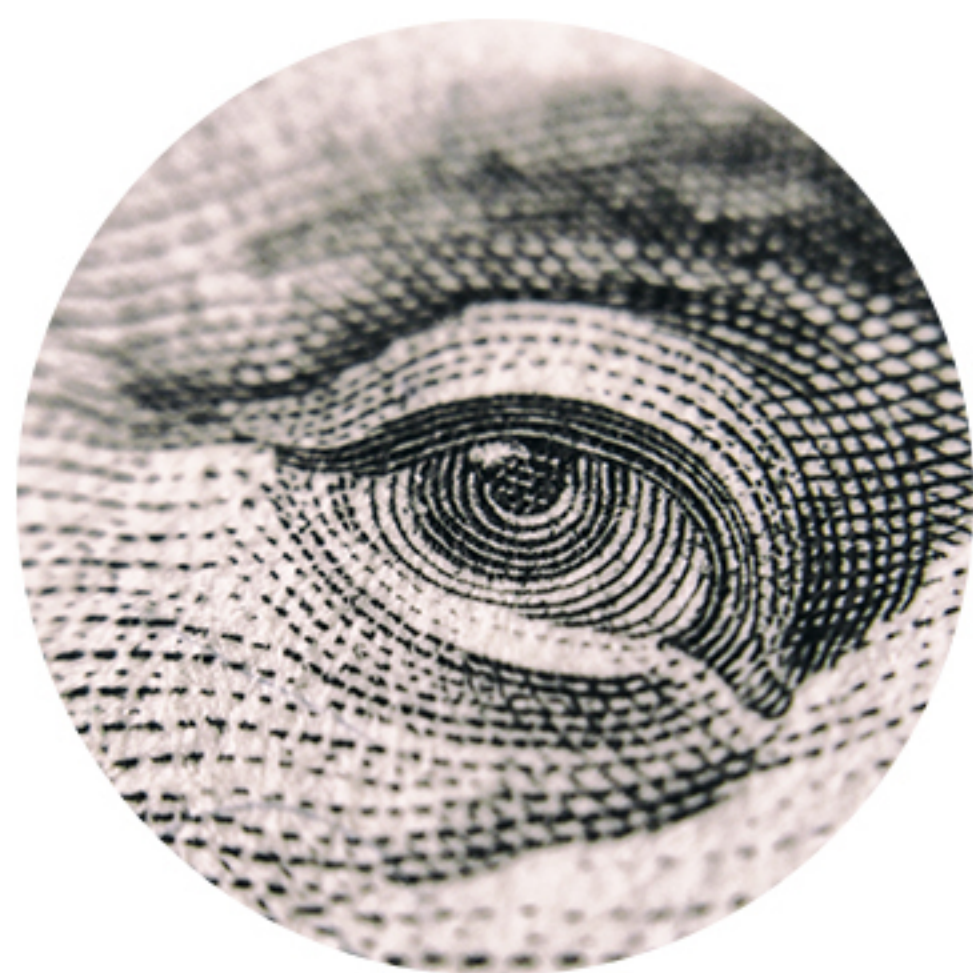


[**ВЕБИНАР**]



КАК ПОСТРОИТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ С НУЛЯ И ОРГАНИЗОВАТЬ ЕГО РАБОТУ

ВЕДУЩАЯ: ОЛЬГА БЕЗМАТЕРНЫХ

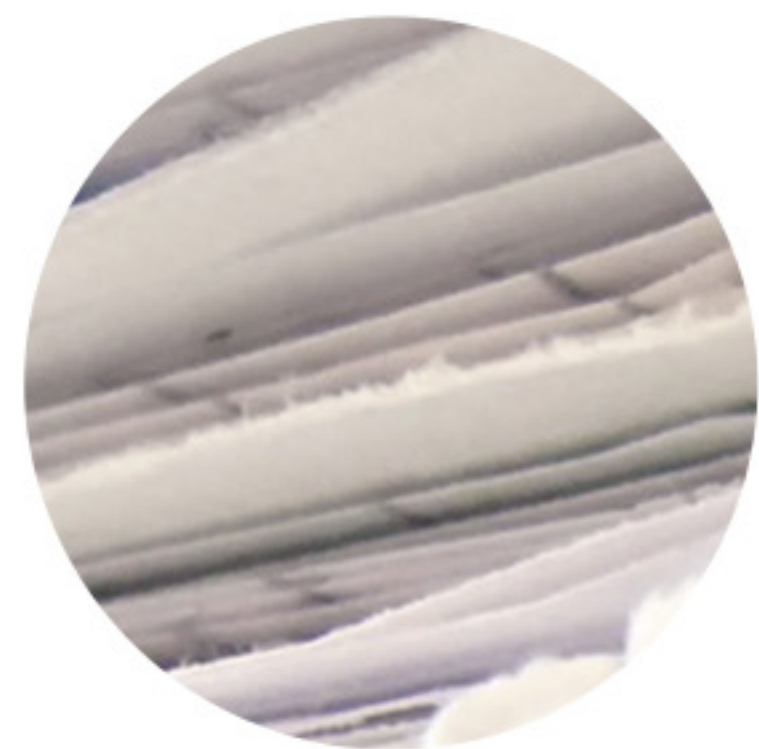
Руководитель отдела продаж
агентства Texterra



С ЧЕГО НАЧИНАТЬ?

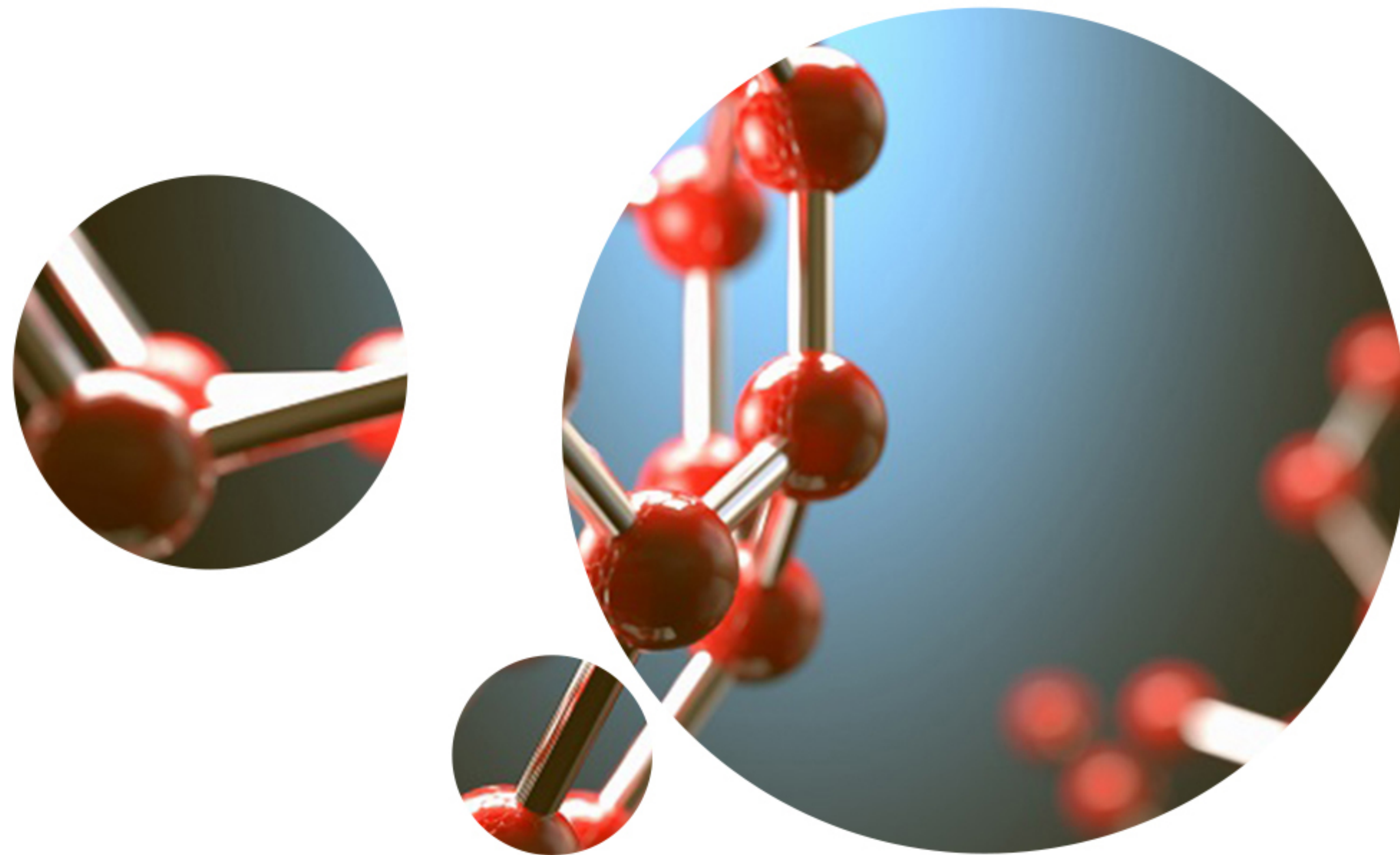
Сформулировать цели создания
и задачи будущего отдела
продаж.





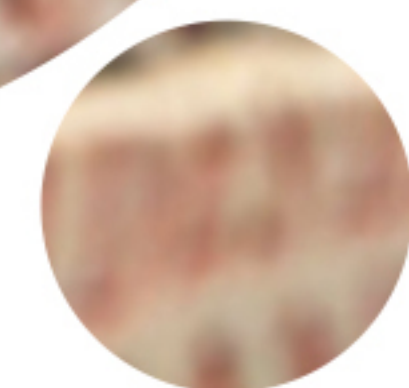
Определить предварительные объемы по загрузке отдела и его сотрудников.





Продумать структуру

отдела продаж, проработать
вопрос найма сотрудников.

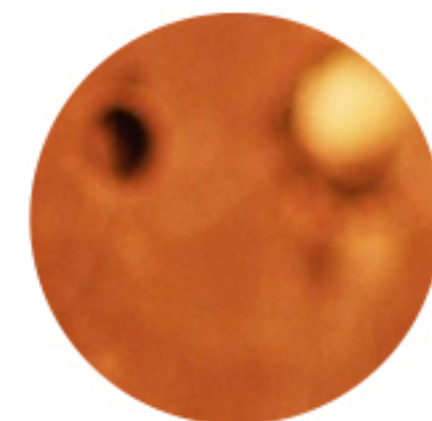


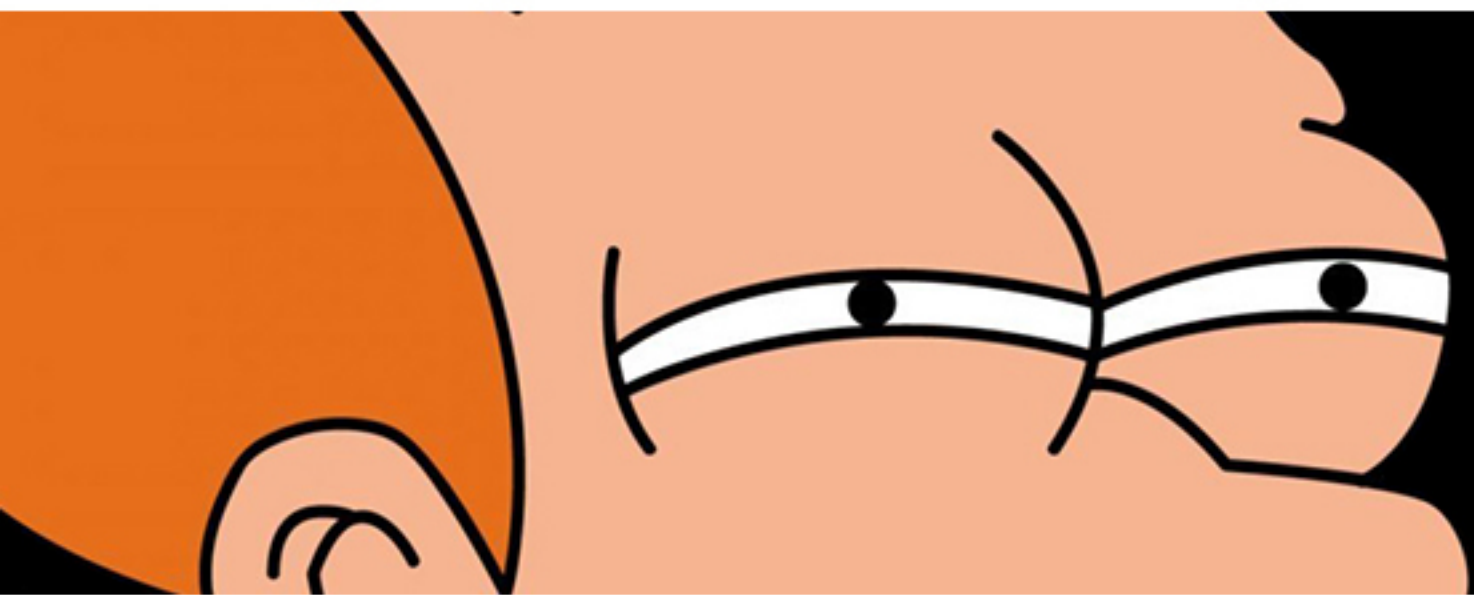
Регламентировать

все процессы в деятельности
отдела продаж.

Автоматизировать

работу отдела продаж
при помощи специальных
сервисов и программ.





ЧТО ВАЖНО?

На сотрудника должно
приходиться оптимальное

КОЛИЧЕСТВО ЛИДОВ.

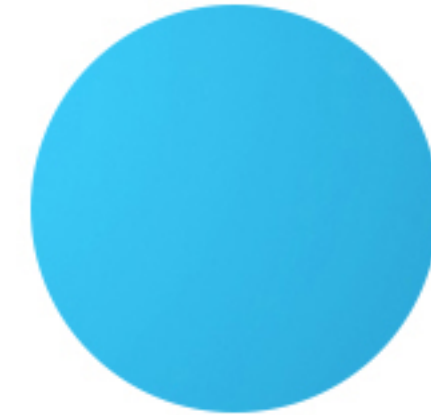


Для сотрудника должна быть
прозрачна система КРІ.





Работа сотрудника должна быть
максимально прозрачна
для руководства.





Постоянный контакт
с отделом маркетинга.



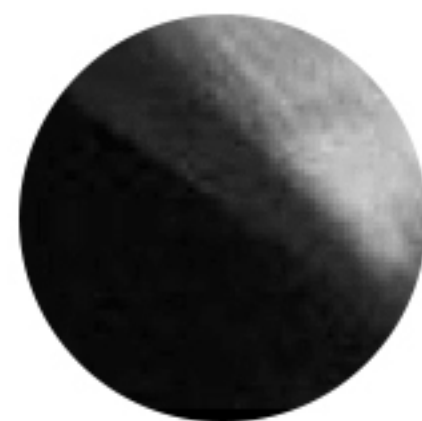


**Обязательное наличие
CRM-системы.**



**Обязательное определение
планов на месяц.**

**Обязательное составление
отчетов о работе отдела.**



ЧТО ЕЩЕ ВАЖНО ДЛЯ НОВОГО СОТРУДНИКА?

- Обучающие материалы
- Внутренний регламент работы в отделе



ПРОБЛЕМЫ

НАЙМА СОТРУДНИКОВ

В ОТДЕЛ ПРОДАЖ

Менеджеры по продажам хорошо продают себя на собеседовании, но не так хорошо умеют работать.



Учитывайте особенности вашего бизнеса
при найме сотрудника с опытом продаж
в других сферах.



На что обращать внимание

при собеседовании и что
действительно важно?



КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ

- Как определить оптимальное количество?
- Как распределять лиды между сотрудниками?



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ – СО СТОРОНЫ ИЛИ ИЗНУТРИ КОМПАНИИ?

Должен ли руководитель
отдела продавать?





CRM-СИСТЕМА,

ВЕДЕНИЕ ПО ВОРОНКЕ ПРОДАЖ,

ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОЦЕССА

Работу каждого из сотрудников
за любой период отдела продаж

МОЖНО ЛЕГКО ОЦЕНИТЬ.

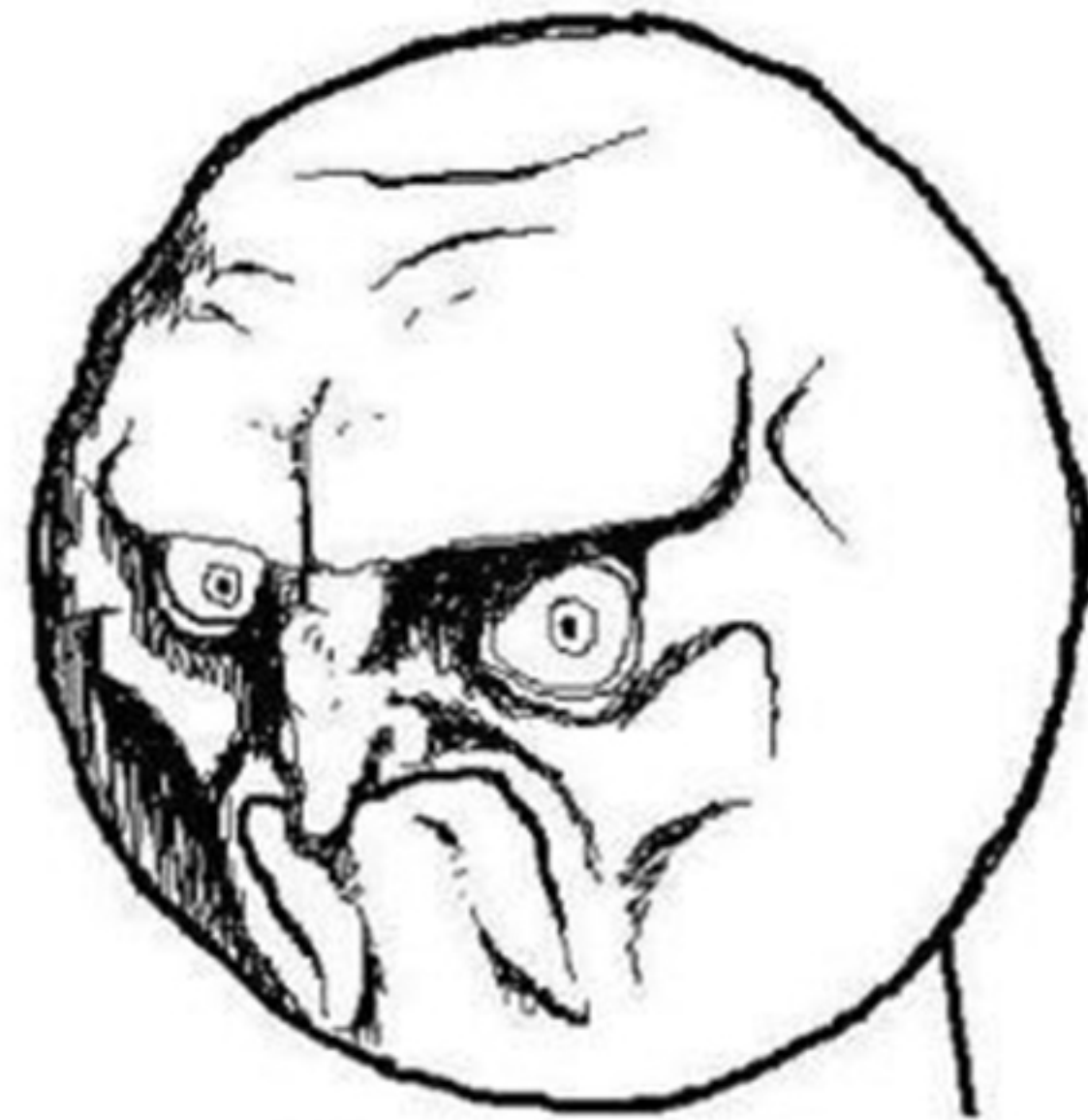


Для этого:

- Все сделки ведутся в CRM.
- Должна быть настроена интеграция CRM с сайтом (лендингом) и телефонией.
- Все отчеты формируются автоматически, а не вручную.
- Должна быть настроена воронка продаж.

Не должно быть:

- Сделок с просроченными задачами.
- Сделок без задач.



СДЕЛКИ | Поиск и фильтр | 138 сделок: руб | НАСТРОИТЬ ВОРОНКУ | + НОВАЯ СДЕЛКА

Задач на сегодня: 60 | Без задач: 0 | Просроченных: 0 | Новых сегодня / вчера: 5 / 15 | Прогноз продаж: 33 сделки: руб

СБОР ИНФОРМАЦИИ 22 сделки: 0 руб	ПОДГОТОВКА КП 6 сделок: руб	РЕШЕНИЕ ПО КП 68 сделок: 0 руб	ГОРЯЧИЕ 4 сделки: руб	ЗОМБИ 20 сделок: руб	ДОГОВОР+СЧЕТ 5 сделок: руб
<p>Быстрое добавление</p> <p>Дмитрий Сегодня 09:16 продвижение Сегодня •</p> <p>Максим Сегодня 09:12 лендинг Сегодня •</p> <p> Сегодня 09:10 продвижение Сегодня •</p> <p>Анжелика Анжелика Сегодня 00:21 видео Сегодня •</p> <p>Александра Александра Вчера 22:39 услуги Сегодня •</p> <p>Евгений Вчера 22:28 КМС Сегодня •</p> <p>Андрес Вчера 14:14 лендинг Сегодня •</p> <p> Вчера 13:50 продвижение Сегодня •</p>	<p>Наталья Наталья Вчера 17:09 LP Сегодня •</p> <p> Вчера 16:02 контекст Сегодня •</p> <p>Эльвира, Руководитель отдела маркетинга Вчера 12:08 продвижение Сегодня •</p> <p>Юрий Вчера 09:42 продвижение Сегодня •</p> <p>Михаил Вчера 09:21 продвижение Сегодня •</p> <p> 07.03.2018 рассылка</p>	<p>Александр Вчера 15:42 КМС</p> <p>Мария Шепелева Вчера 14:16 .ru тексты</p> <p>Дмитрий Вчера 10:04 лендинг</p> <p>Макс Вчера 09:26 co.il продвижение</p> <p>Виктор Вчера 08:19 SMM</p> <p>Наталья Наталья 13.03.2018 аудит сем-карта Сегодня •</p> <p>Рэм 13.03.2018 SMM продвижение</p> <p>Вячеслав 13.03.2018 продвижение</p> <p>Елена Стригакова 13.03.2018 Елена</p>	<p> 01.03.2018 продвижение</p> <p> 07.02.2018 продвижение</p> <p> 20.12.2017 продвижение Сегодня •</p> <p> 11.08.2017 тексты</p>	<p>Виктор Виктор Вчера 13:41 продвижение</p> <p> 12.03.2018 тексты</p> <p> 05.03.2018 продвижение</p> <p> 05.03.2018 КМС</p> <p>Юлия Юлия* 27.02.2018 LP</p> <p>Михаил 10.02.2018 сайт без дизайна</p> <p>Павел 09.02.2018 продвижение</p> <p> 30.01.2018 сайт продвижение Сегодня •</p> <p>Олег Третьяков 27.12.2017</p>	<p> р 22.02 КМС Сегодня •</p> <p>Елена 15.02 лендинг продвижение Сегодня •</p> <p> 31.01 сайт</p> <p>Елена 26.01 сайт Сегодня •</p> <p> 18.01 white paper</p>

AMO CRM

Сроки обработки заявок и сроки подготовки коммерческого предложения

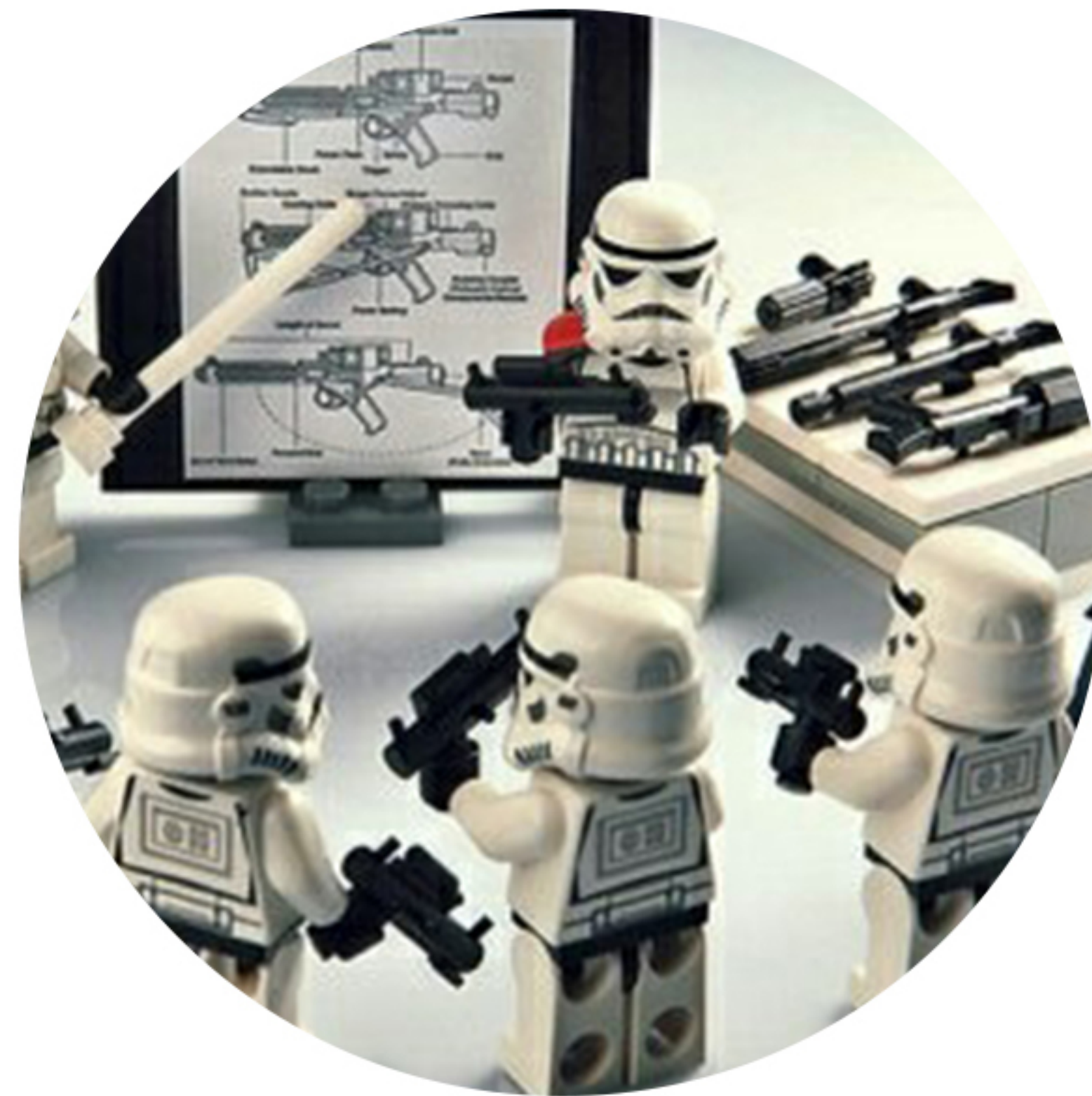
- Звонки - максимально быстро.
- Подготовка и отправка предложения – ложка дорога к обеду, поэтому скорость также важна, но есть НО.



Планерки нужны и важны

- Важно четко определить периодичность
- и длительность.

Больше часа, даже при проведении планерки раз в неделю, длиться она не должна.



Контроль

Главное правило – не навредить!

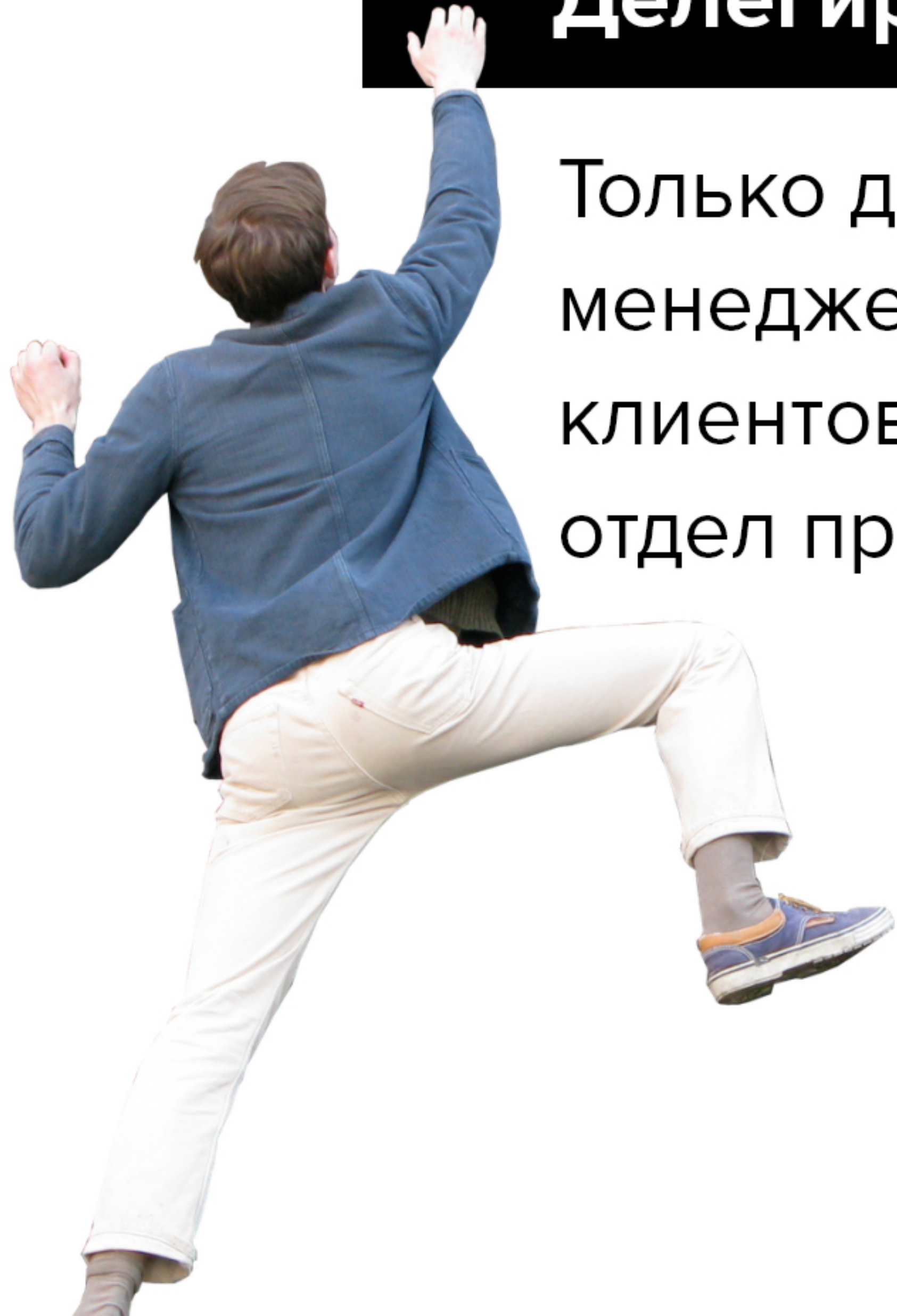
Новичков контролируем тщательней!

Опытных проверяем, но доверяем!



Делегирование

Только делегируя и отдавая менеджерам сложных и важных клиентов, вы вырастите сильный отдел продаж.





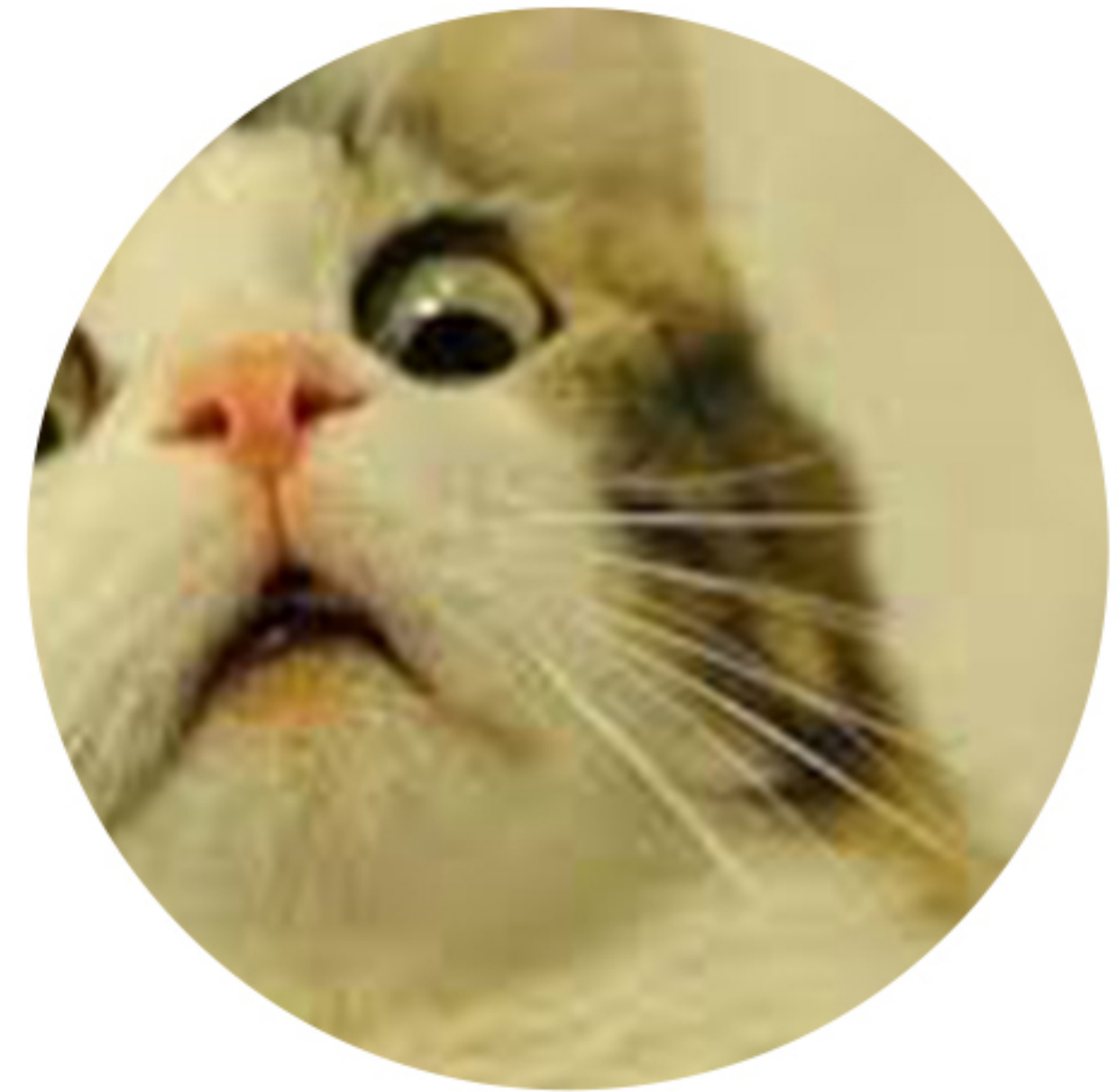
КРІ,

ПЛАНУ,

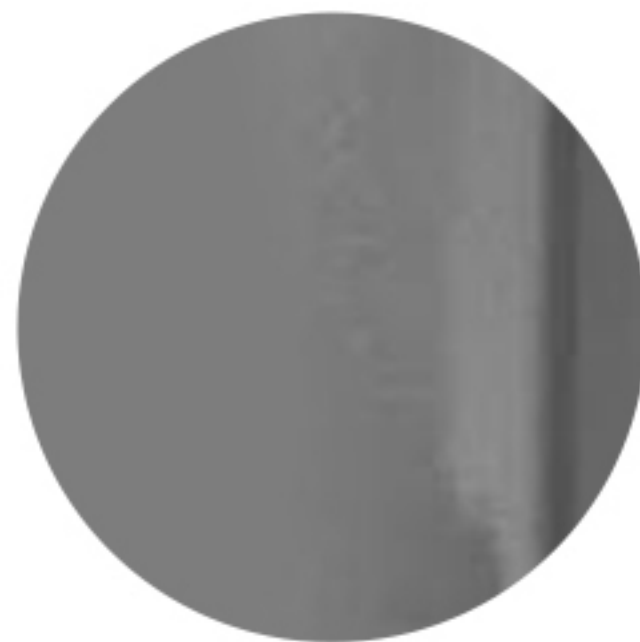
ОКЛАД,

ШТРАФЫ

KPI и штрафы – нужно продумать максимально четко заранее и максимально четко разъяснить схему формирования для сотрудника.
Все должно быть прозрачно!



Оклад должен позволять сотруднику чувствовать себя относительно безопасно даже без продаж в случае снижения количества лидов или в другой, независящей от него ситуации.



Бонусная часть заработной платы должна максимально мотивировать на выполнение плана.

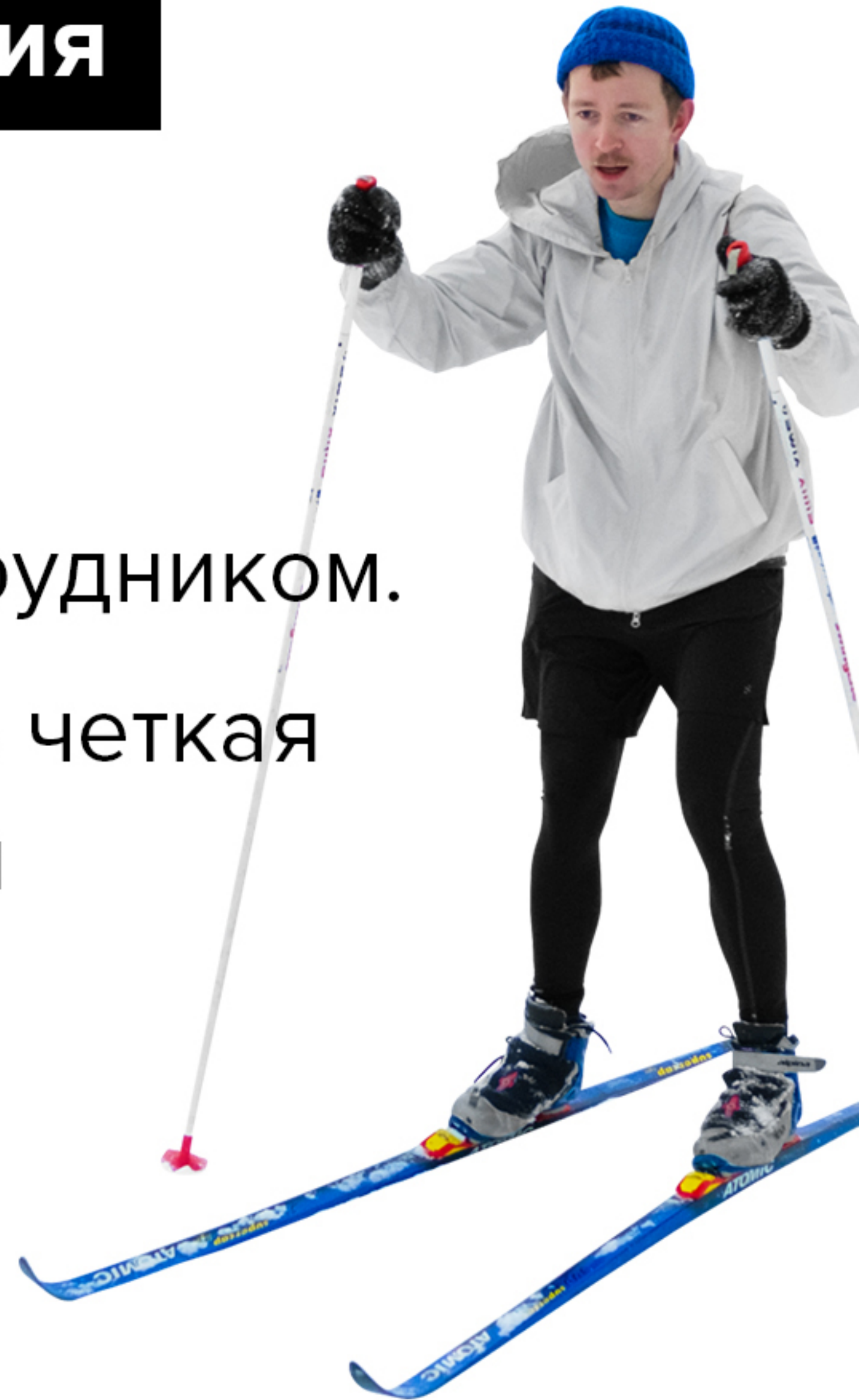


Планы отдела распределяются
между менеджерами в равных
пропорциях.



Дополнительная мотивация

- Премии.
- Поощрительные подарки.
- Постоянный контакт с сотрудником.
- У менеджера должна быть четкая цель – реальная, понятная и измеримая.
- Вы должны мотивировать работников на «подвиги».





КОГДА И КАК

РАССТАВАТЬСЯ С СОТРУДНИКОМ?

Всегда давайте шанс

Но! В случае перитонита – резать к чертовой матери!
Не затягивайте, т. к. это раздражает остальной коллектив!



С уважением, Безматерных Ольга

Руководитель отдела продаж
компании «Текстerra»

Контакты для связи:

Телефон: 8(800)775-16-41/

+7(495)220-88-06

Email: bezmaternykh@texterra.ru

Skype: [obezmaternykh](https://www.skype.com/ru/contacts/obezmaternykh)

