

Для чего нужна CRM - система? Автоматизация отдела продаж.

Легко потерять половину лидов, если их никуда не заносить. Особенно, если в день к вам обращается несколько десятков - сотен человек. Казалось бы, не занести клиента в табличку — ошибка начинающих менеджеров.

Но, по нашему опыту, даже крупные фирмы не всегда пользуются CRM-системами.

Один из наших клиентов в день получал от 50 - 100 лидов, а до продажи доходило лишь 10%, потому что остальные попросту терялись. В его случае не было необходимости увеличивать трафик, чтобы сделать больше продаж, потому что цена за заявку резко бы выросла, и менеджеры вообще не успевали звонить потенциальным клиентам.

Первым делом, мы интегрировали все каналы трафика с CRM, включая комментарии и сообщения в instagram, vk, whatsapp, заявки с сайта и входящие звонки.

Уже после всего этого мы создали регламент работы менеджеров, в котором им было понятно написан порядок их действий, чтобы получился результат. Мы внедрили удаленный отдел качества, который ежедневно контролирует работу менеджеров с клиентами в CRM.

Для отдела качества прописали регламент и чек - лист. Кстати, отдел контроля качества менеджеров обходится нашим клиентам всего в 15000 рублей, и он делает до 70% работы руководителя отдела продаж (ежедневно проверяет все новые сделки, заполнение CRM, дает обратную связь). А РОП на рынке, если помните, стоит от 70.000 - 200.000 рублей в месяц.

Мы любим работать с компаниями, которые научились работать с трафиком и влиять на него. Внедрив простейшие инструменты в области продаж, в таких компаниях можно получить сверхрезультат. Так, например, мы увеличили продажи в 2.9 раз за 2.5 месяца у одного из наших клиентов.

Поэтому, если у вас заявок больше, чем успевают качественно обрабатывать менеджеры, и вместо системы — хаос, оставляйте заявку на сайте <http://romanov.group>, чтобы мы сделали бесплатный аудит отдела продаж в вашей компании.