

Проверка качества технических настроек для повышения эффективности работы отдела продаж.

- Настроены все этапы воронки продаж (от первичного обращения до реализации).
- Карточка сделки содержит все поля о товарах/услугах, необходимых клиенту.
- В карточке сделки присутствуют поля об источнике привлечения клиента.
- Настроено автоматическое создание сделок (заполнение формы на сайте, звонок, сообщения в мессенджерах и социальных сетях, email).
- Запись телефонного разговора сохраняется в карточку сделки.
- Менеджеры получают уведомления о новых сделках.
- Менеджер и его руководитель получают уведомления о необработанных/просроченных сделках.
- Если работа с клиентом завершается провалом, то реализован ли механизм отслеживания причин провала.
- Настроен механизм отслеживания повторных обращений от одного и того же клиента.
- Настроены права доступа (каждый сотрудник имеет доступ только к той информации, которая необходима для его работы).
- Настроены аналитические отчеты о результатах продаж (по каждому менеджеру, по отделам и по работе компании в целом).
- Настроены аналитические отчеты об источниках продаж (реклама, рекомендации, холодные продажи и прочее).
- Настроены аналитические отчеты о финансах (выручка и расходы).
- Сотрудники имеют инструкцию по работе с CRM.