

Контроль качества как основной инструмент роста продаж

Спикер: Новолодский Семён
Руководитель sales-agency «BeQuality»



...

Агентство комплексного контроля качества и построения отделов продаж «BeQuality»

- Комплексный контроль качества работы отделов продаж — не оставляем менеджерам ни единого шанса упустить клиентов, тем самым гарантированно увеличиваем ваши продажи.
- Разработка и внедрение инструментов повышения эффективности работы отделов продаж
- Построение отделов продаж «под ключ»



Наш сайт: <http://bequality.space/>
E-mail: be_quality@mail.ru
Telegram-канал: [@BeQuality_salesagency](https://t.me/@BeQuality_salesagency)





О чем сегодня поговорим

- 01 Цели и задачи контроля качества
- 02 Что значит комплексный контроль качества работы отдела продаж
- 03 Основные ошибки при внедрении контроля качества
- 04 Как за счет контроля качества поднять уровень продаж в несколько раз
- 05 Бонусы для всех участников вебинара





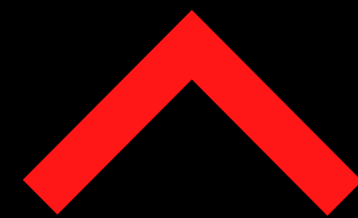
Текущая
ситуация



Количество и
качество
лидов падает



Стоимость
привлечения
растет



Основная задача контроля качества

Рост продаж



Комплексный контроль качества

ТРАДИЦИОННЫЙ КОНТРОЛЬ

Слушаем разговоры

Оцениваем и заполняем таблички

Считаем баллы

КОМПЛЕКСНЫЙ КОНТРОЛЬ

Замеряем SLA по обработке лидов

Оцениваем разговоры

Вычисляем общий CQR и CQR по каждому этапу разговора

Тестируем на знание продукта

Вычисляем % качества работы в CRM

Сопоставляем детали разговоров с внесенными данными в CRM/ проверяем выполнение задач

Собираем интерактивный отчет по отделу и каждому сотруднику

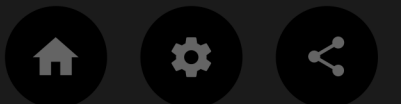
Формируем индивидуальный пакет рекомендаций для каждого специалиста

РОП внедряет в работу





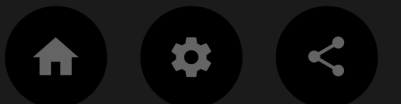
Время обработки ЛИДОВ

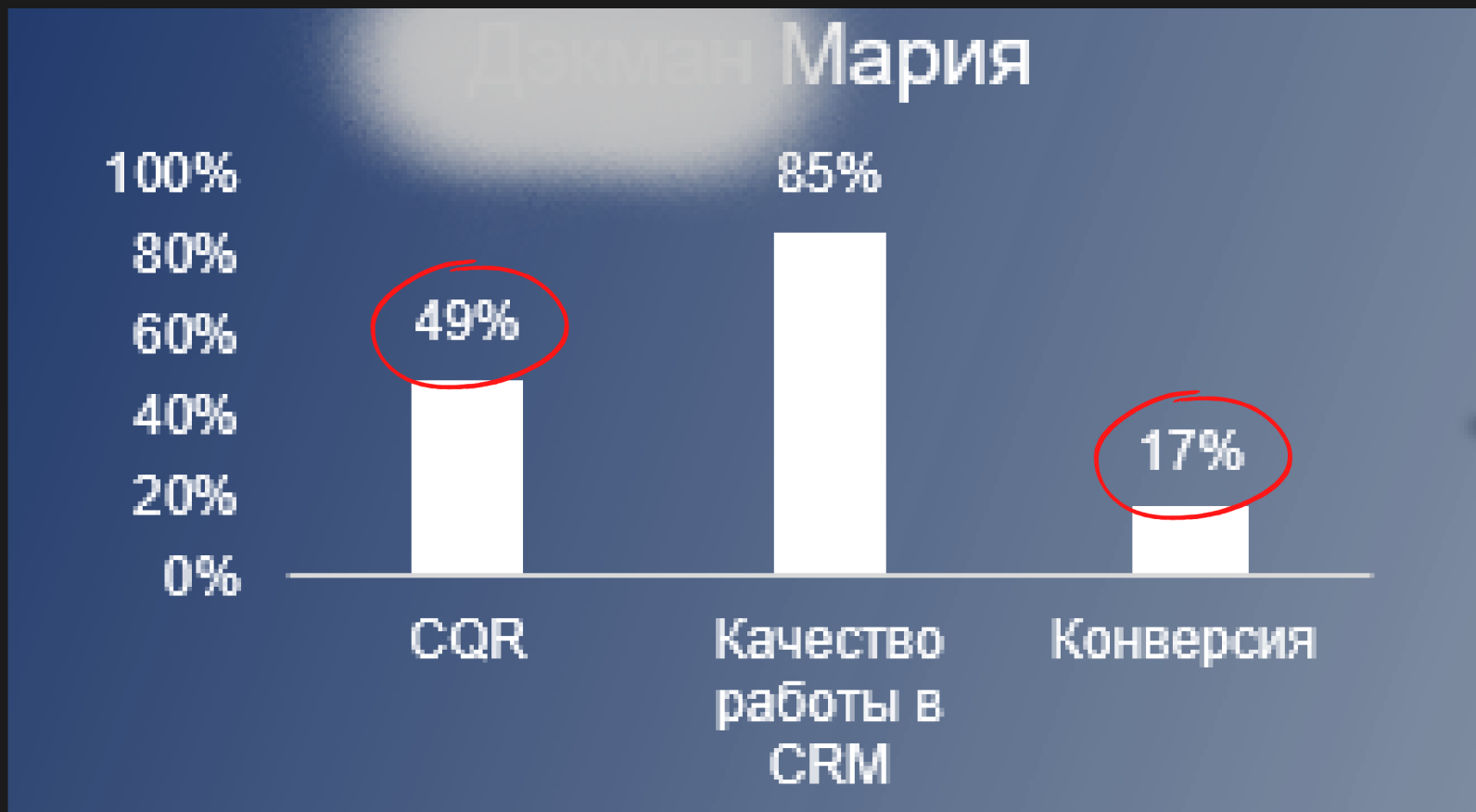




Качество коммуникаций

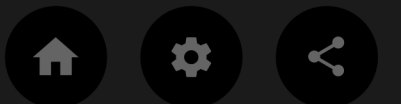
CQR = Конверсия





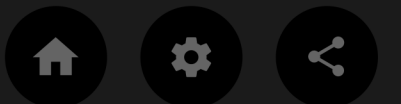


Качество работы в CRM-системе





Знание продукта

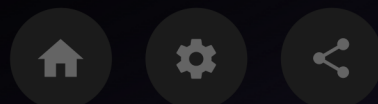


Отчетность





Ошибки при внедрении контроля качества



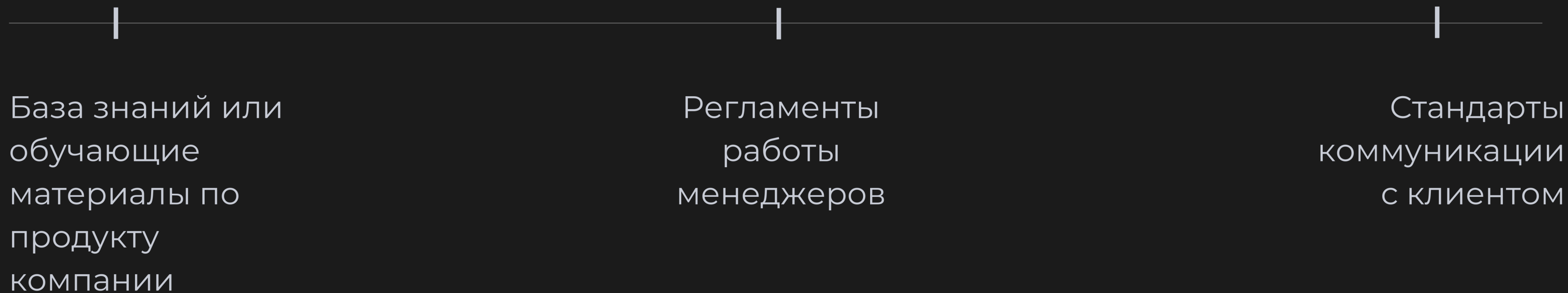
Формирование структуры



Отсутствие показателей



Отсутствие "фундамента" для контроля и обучения





Регламенты работы менеджеров



- 01 ДИ менеджера
- 02 Регламенты взаимодействия с клиентами
- 03 Регламенты работы в CRM-системе
- 04 Регламенты по работе с рекламациями

Стандарты коммуникации с клиентом

Общие стандарты
коммуникации

Stop-лист

F.A.Q.

Варианты работы
с возражениями

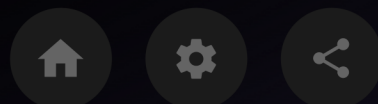
Структура
диалога

Варианты
презентаций

Квалификационные вопросы /
вопросы на выявление
потребностей



Не адаптирована система мотивации



...

До 31.08.2022

скачивайте чек-лист контроля качества

+

записывайтесь на бесплатный аудит 30-ти
ЗВОНКОВ

Промокод : ИНТЕК

Наш сайт: <http://bequality.space/>

E-mail: be_quality@mail.ru

Telegram-канал: [@BeQuality_salesagency](https://t.me/@BeQuality_salesagency)

