



Отдел по привлечению КЛИЕНТОВ

Цели отдела:

- * Увеличение прибыли компании путем привлечения «холодных», крупных клиентов из сектора b2b.
- * Обеспечение компании регулярной стабильной прибылью путем налаживания долгосрочного сотрудничества с крупными клиентами.
- * Нарастивание клиентской базы компании в секторе b2b.

Общий план открытия отдела

Создаем план продаж – 04.08.2020

Продумываем организационную структуру – 04.08.2020

Строим воронку продаж для сотрудников – 04.08.2020

Прописываем мотивацию. Пряник и кнут – 06.08.2020

Внедряем CRM-систему и отчетность – 06.08.2020

Налаживаем процесс найма – 06.08.2020

Создаем систему обучения и адаптации – 07.08.2020

Сформируем чек-листы для проверки
эффективности – 07.08.2020

Масштабируем отдел дальше...

План продаж

На этапе формирования отдела предлагаю план составлять не в обороте, а в количестве сделок. К примеру на испытательном сроке (1мес) закрыть 1-2 сделки. Либо осуществить прогнозирование одним из 2х способов ниже.

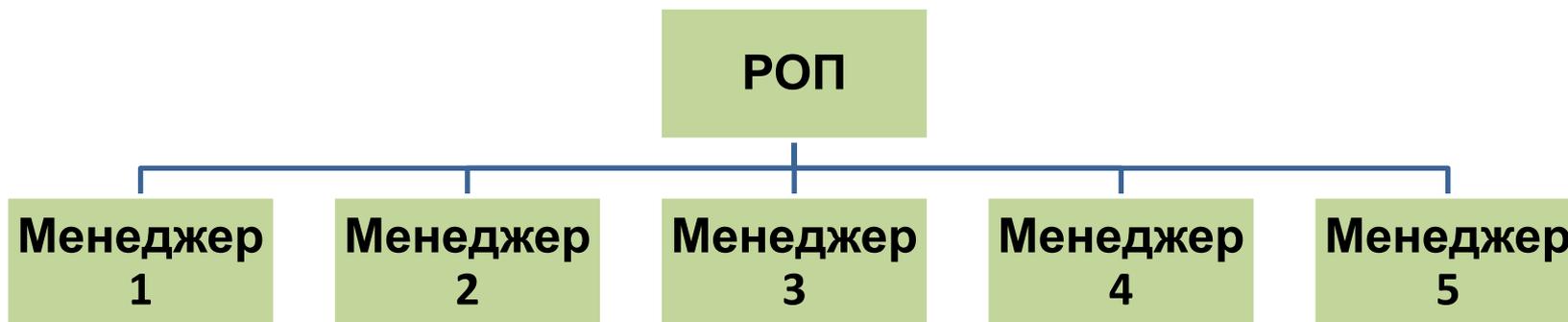
Прогнозирование плана исходя из предыдущего опыта в данном направлении.

Сформировать краткосрочную задачу на менеджеров по работе с юр лицами осуществить холодный прозвон, привлечь клиента и осуществить продажу.

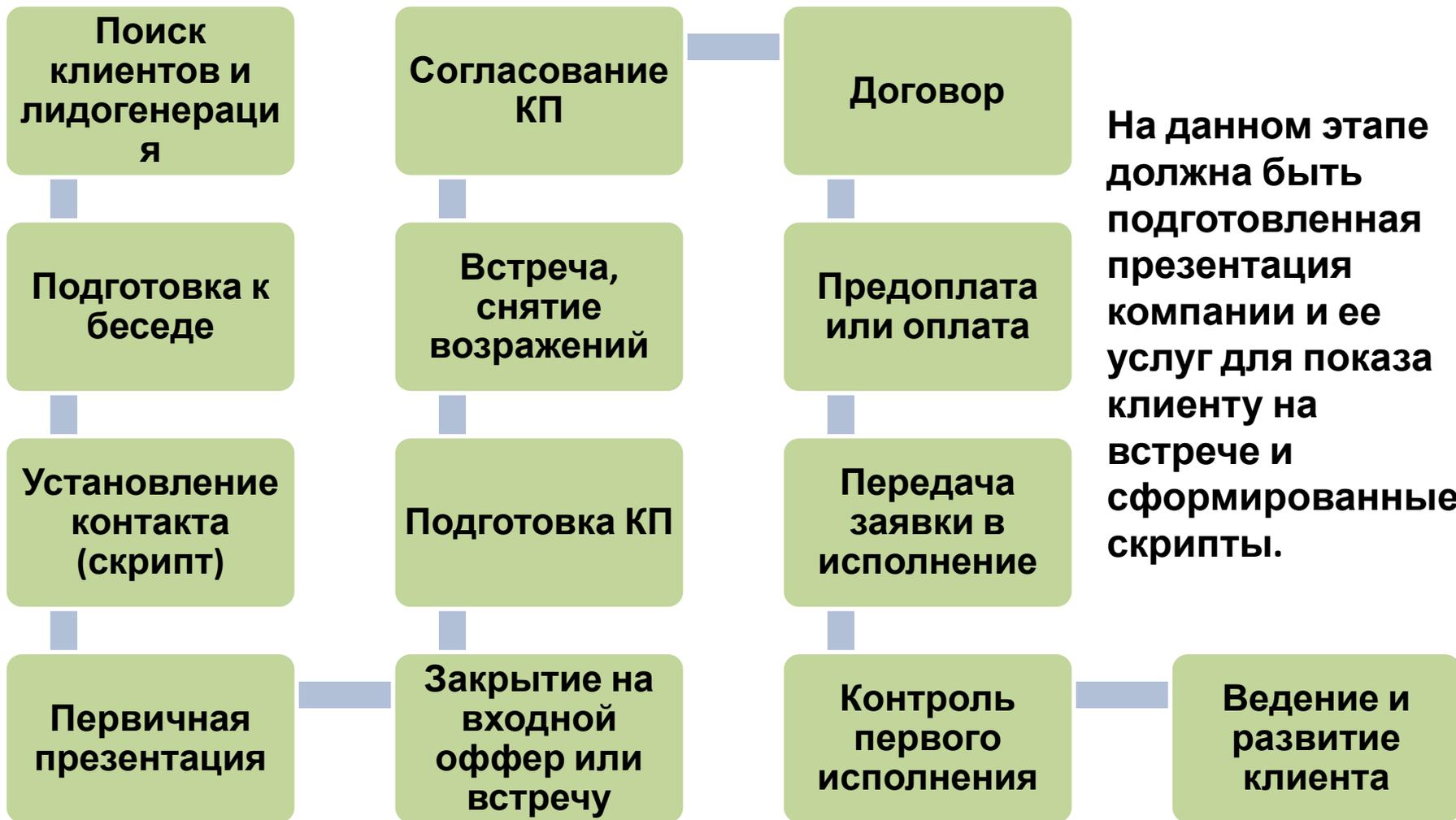
Структура отдела продаж

Структуру отдела предлагаю линейную с перспективой изменения исходя из последующего масштабирования отдела.

На начальном этапе заходим в города: Екатеринбург, Тюмень, Новосибирск, Красноярск, Уфа, Самара, Воронеж, Москва, Санкт Петербург, Нижний Новгород, Ростов на Дону, Краснодар.
Экспериментально Тула и Тверь.



Воронка продаж менеджера отдела



Мотивация персонала

Материальная

Оклад

% с продаж

Конверсия

Отмены

Контроль ДЗ

Нематериальная

Кубки

Грамоты

Соревнования
среди
менеджеров

Рейтинг
эффективности

Поощрение
руководства
, похвала.

Фиксированную часть предлагаю оставить прежней 20000р. Продумать % с продаж, исходя из объемов + влияние отмен и дебиторской задолженности. Составить систему штрафов и зафиксировать в виде списка. Нематериальную мотивацию отдать под ответственность РОП.

Внедрение CRM и отчетности

- Запустить процесс внедрения работы отдела в AmoCRM.
- До интеграции с CRM вести процесс сделки и учет в excel/google таблице.
- Организовать взаимодействие отдела с исполнителями заказов.
- Организовать и осуществлять контроль отчетности результатов и деятельности менеджеров.

Найм сотрудников

Составление портрета кандидата и описание вакансии. Размещение на ресурсах. Сбор откликов и обзвон резюме. 2 варианта отбора:

Экспресс-найм. Групповое онлайн интервью.

Экспресс интервью состоит из трех этапов:

1. Первый этап: знакомство с компанией, презентация вакансии
2. Второй этап: экспресс собеседования и выбор финалистов
3. Финал: тематическая игра, выбор победителей и приглашение на работу

Онлайн индивидуальные собеседования

Первичное телефонное лайт-интервью силами HR.
Обратная связь РОПу.
Приглашение на скайп-интервью с РОП.

* найм 3 чел осуществить до
10.08.2020

Система обучения и

адаптации

Составляем план и график обучения и адаптации (2 нед).

Закрепляем за кандидатами курирующих менеджеров по работе с юр лицами.

Структурируем и komponуем учебные материалы в соответствие с планом

Обозначаем кандидатам конкретные сроки и задачи. Проводим аттестации.

По окончании обучения ставим задачу по продажам до окончания ИС.

Параллельно обучению и адаптации мониторим результаты и поведение кандидата.

Проводим итоговый экзамен и срез результатов. Принимаем решение.

Портрет менеджера

отдела



Портрет менеджера отдела

Как
называется

Менеджер по
активным
продажам



Òåêñò âàêàíñèè



Їðèìäü
ïïðñîâ äëü èìòäâü

Чем отличается

Не сидит на месте и не ждет милостей от клиента:

- работает с холодными базами
- ищет новых клиентов
- часто работает в командировках на территории клиента
- ездит по выставкам, конференциям, презентациям

Чем характеризуется

- высокий доход
- высокий уровень стресса на работе
- презентабельная внешность
- коммуникативные навыки
- самостоятельность
- быстрота принятия решений
- напористость
- большая вероятность профессионального выгорания

Портрет менеджера отдела

Его функциональные обязанности:

- * Поиск новых клиентов.
- * Поддерживание отношений с текущими клиентами.
- * Поддержание клиентской базы в актуальном состоянии.
- * Холодные и теплые звонки.
- * Проведение выездных презентаций товара.
- * Прямые продажи.
- * Оформление договоров и первичной документации.
- * Составление отчетов по итогам работы.

Он должен:

- * обладать навыками поиска информации в интернет,
- * иметь опыт холодных звонков,
- * разбираться в продукте,
- * уметь проводить презентации,
- * уметь вести переговоры, как по телефону, так и в очном формате,
- * знать специфику работы с ритейлом и оптовыми покупателями,
- * знать офисные программы и CRM,
- * Желательно иметь личный авто,
- * иметь базовые навыки оформления договоров и первичной бухгалтерской документации.

План набора персонала

Согласование текста вакансии и размещение его на ресурсах + размещение в соц сетях – до 03.08.2020 вкл

Обзвон резюме + проведение первых интервью – до 06.08.2020 вкл

Отбор кандидатов и приглашение на обучение – до 07.08.2020 вкл

Зачисление в штат от 3х чел до 10.08.2020 вкл

Старт обучения – с 10.08.2020 вкл

Старт первых звонков – 17.08.2020

Спасибо за внимание



Дезинфекция



Дезинсекция



Дератизация