



Настроим amoCRM или Битрикс24.

Поставим продажи на автопилот

и увеличим конверсию сотрудников

Нам доверяют

PinscherCRM

**Мы не просто настраиваем CRM, наша
конечная цель - рост вашей конверсии**

- 327 проектов за 5 лет работы
- Средний рост конверсии ~ 81,1%
- Обучаем и контролируем менеджеров



Прирост конверсии отдела продаж по индустриям

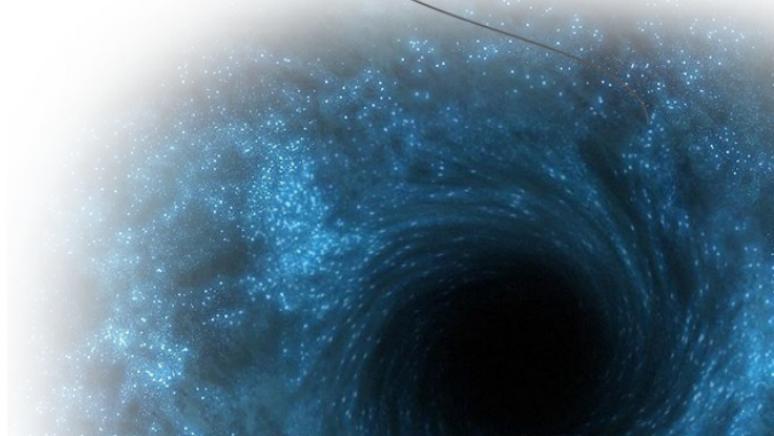


Приходите на встречу, и мы покажем **кейсы из вашей ниши**

**В среднем 80% собственников
не понимают, что происходит
в отделе продаж и за счет чего
увеличить оборот**

Черная дыра

отдела продаж



3

Невыдуманные
истории

они пришли к нам

В компанию внедрил CRM год назад. CRM превратилась в “записную книгу”, аналитика бесполезна - не отражает реальную ситуацию в отделе продаж. Менеджеры не любят CRM. Работая с клиентами, ставят в приоритет горячих клиентов и **сливают новые перспективные сделки.**

Цель Дмитрия вырасти в деньгах на 30%

Дмитрий, 34 года

Оптовая компания



Что не позволяло вырасти

Менеджеры **работают кто во что горазд**,
нет единой системы работы в CRM

просроченные задачи

Не понятно как собирать аналитику
и как прогнозировать продажи

потерянные лиды

Нет подогрева клиентов, и заявки
со скриптом закрываются в продажу

сделки без задач

неверная аналитика

пропущенные звонки

Менеджеры Николая работают в Excel, не всегда вовремя перезванивают клиентам, теряются записи по клиентам, нет истории коммуникаций - все на словах менеджера. При увольнении один из сотрудников "увел" базу клиентов.

Цель Николая: **собрать базу в одном месте, выстроить контроль по каждому клиенту и снизить потери.**

Николай, 28 лет
Строительная компания



Что мешало Николаю

Вся информация по клиентам в голове менеджера и **нет понимания причин отказов**

Не все клиенты заносятся в excel,
20-30% базы теряется

Все отчеты собираются вручную 8-10 часов.

Отчет по факту без возможности управлять результатом.

Нет аналитики

Потерянные клиенты

Забытые задачи

Нет прогноза продаж

Нет истории коммуникации

Владимир - ком. директор холдинга. Компания работает в Битрикс24, нет связи отдела продаж со смежными отделами.

Менеджеры не видят, что происходит в производстве после продажи. Им приходится оправдываться почему своевременно не произошла отгрузка или не готов заказ.

Цель Владимира: разделить продажи, производство, логистику для эффективного управления прибылью

Владимир, 43 лет
Производство



Сложности Владимира

Хаос в Битрикс24, задачи производства и продаж перемешаны в одной воронке

Нет объективной оценки **на чьей стороне происходит провал** в отделе продаж или в производстве

Не знают чистую конверсию отдела продаж, на каком этапе теряют клиентов

Задачи перемешивались

Нет отчетов по задачам

Не понятны точки роста

В Битрикс бардак

Нет прогноза продаж



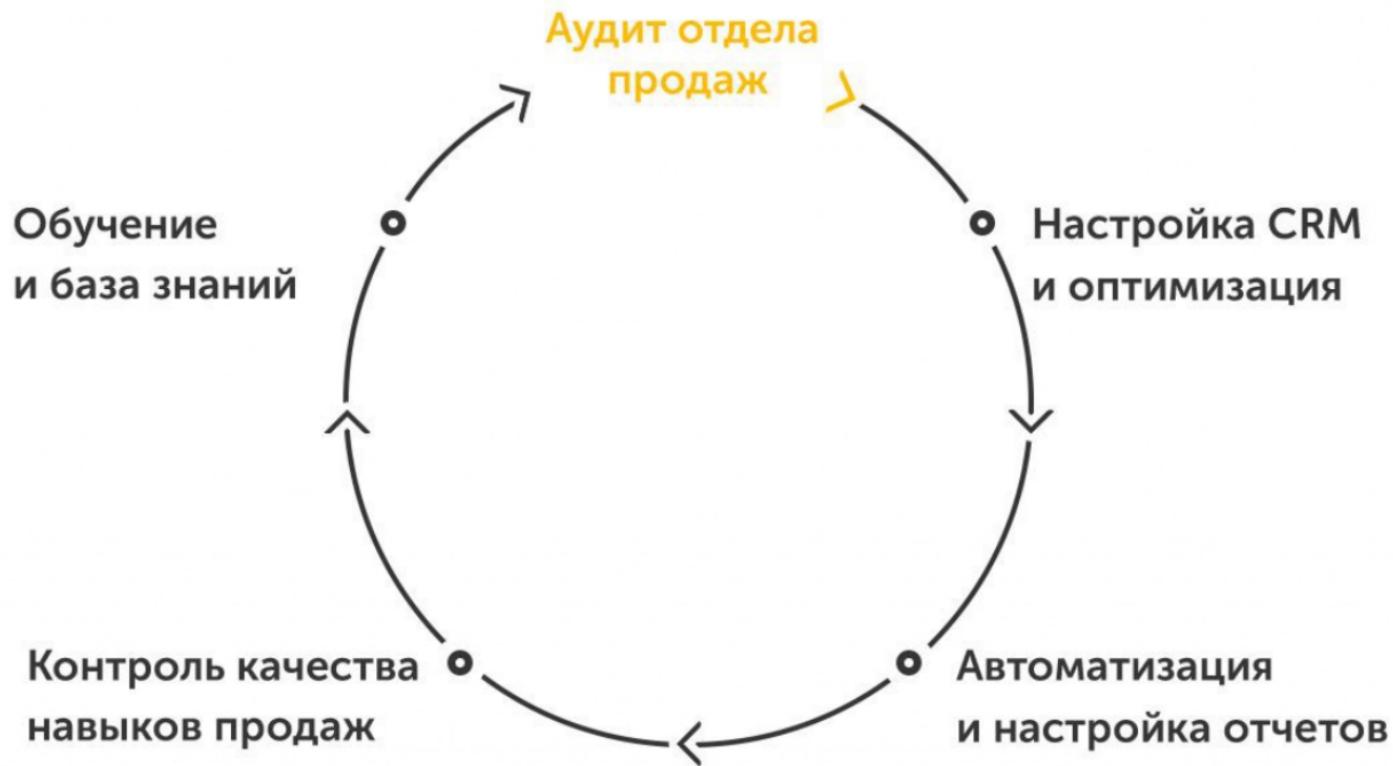
Были разные проблемы
на пути к одной цели —
настроить управляемый
рост продаж

Как выстроить систему управляемого роста продаж?



Тюнинг CRM и внедрение инструментов для роста продаж

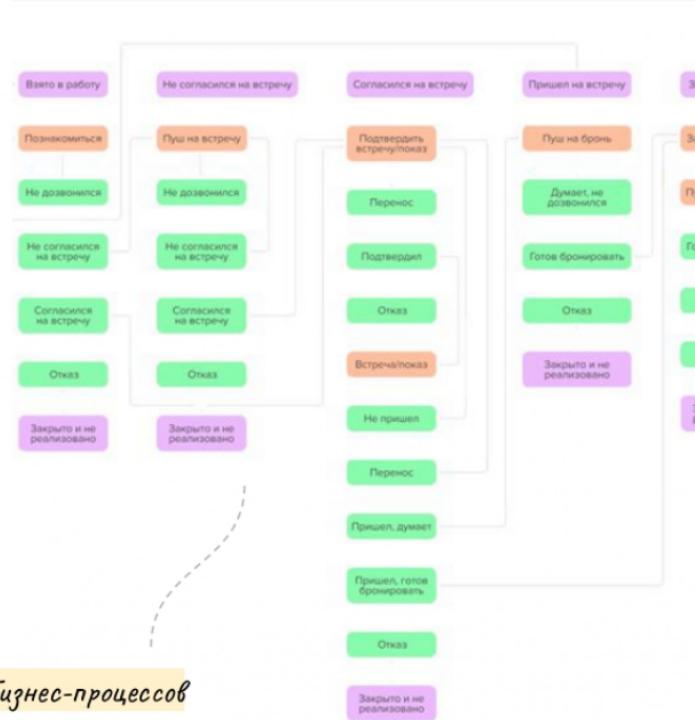
Контроль качества навыков продаж Автоматизация и настройка отчетов



Аудит процессов вашего бизнеса

Что мы делаем?

- Погрузим в специфику ваших продаж и смежных процессов, выявим факторы влияющие на конверсию
- Проведем необходимый технический аудит
- Составим новую логику работы для управления конверсии



Пример схемы бизнес-процессов



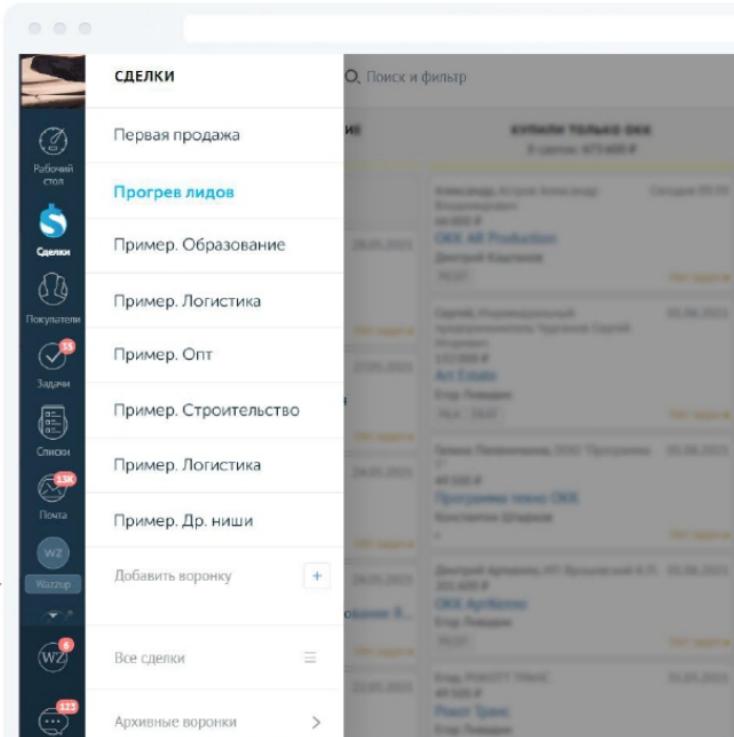
Настройка CRM и оптимизация

Что мы делаем?

- Настройка воронок (повторных продаж, прогрева клиентов, склада, производства и тд)
- **Подключение** телефонии, сайтов, мессенджеров, почт, соц. сетей
- Настройка безопасности базы клиентов
- Обучение менеджеров

На онлайн-встрече покажем настроенную CRM

Пример воронок продаж



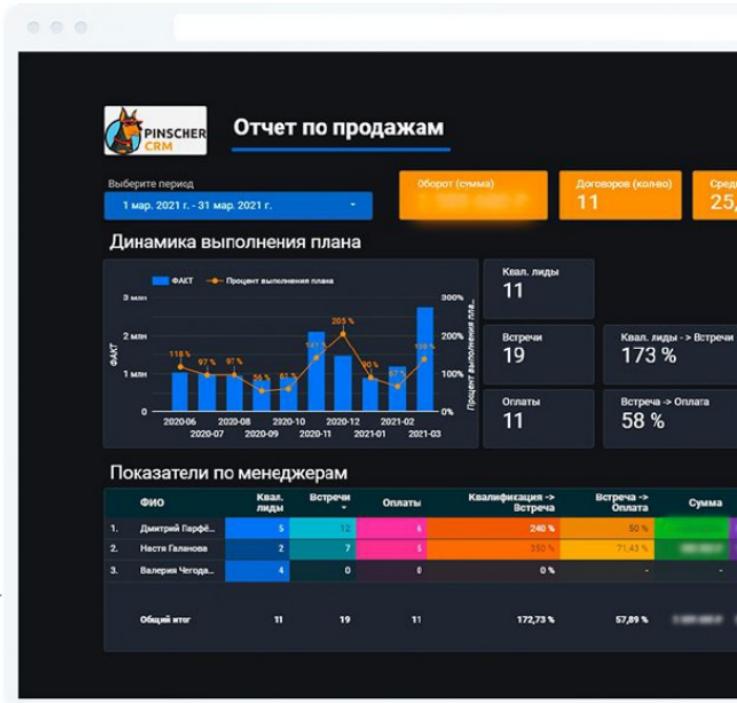


Автоматизация и настройка отчетности

Что мы делаем?

- Обучаем руководителя аналитике
- Автоматизируем рутину (менеджер продает, CRM контролирует менеджера и планирует его день)
- Настраиваем отчеты

Пример отчета



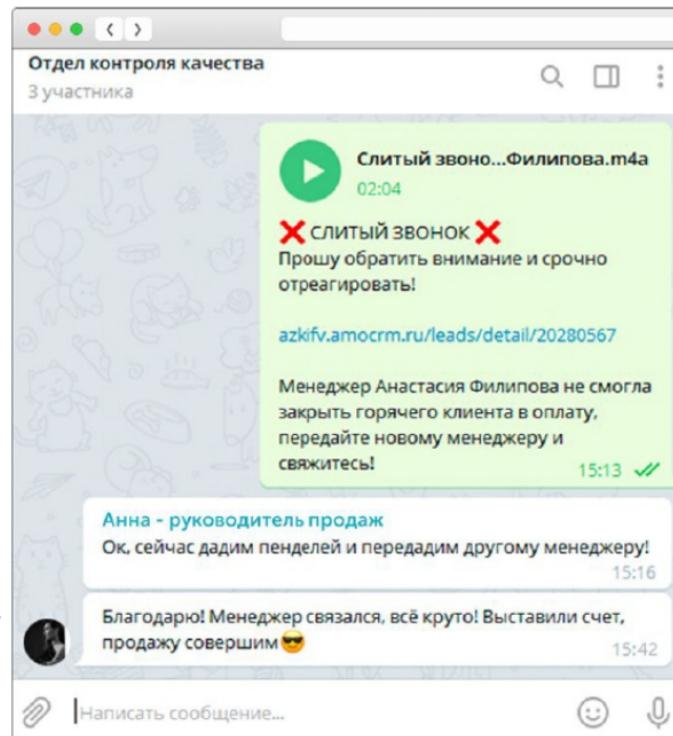


Контроль качества навыков продаж

Что мы делаем?

- Оцениваем **качество** звонка
- Оповещаем о слитых сделках
- Контролируем новые внедрения
- Контролируем работу РОПа

Пример контроля





Обучение и база знаний

Что мы делаем?

- Формируем индивидуальный план развития менеджеров
- Контролируем исполнения карты развития от РОПа к менеджерам

Пример

The screenshot shows a window titled "Отчет по менеджеру: Цепелева Анастасия". The report displays performance metrics for various communication and initiative-taking criteria across two periods. A legend on the right indicates colors for different status levels.

Критерий	Предыдущий период	Текущий период
Привет	91%	82%
Речь	100%	100%
Инициатива	100%	100%
Потребность	100%	100%
Эксперт	100%	96%
Клиентоориентир	100%	100%
След.Шаг	76%	57%

Основные ошибки при звонке:

- Не проговаривает следующий шаг с клиентом ([ссылка на звонок](#))
- Не представляется ([ссылка на звонок](#))
- Не уточняет как зовут клиента. ([ссылка на звонок](#))
- Не проговаривает следующий шаг с клиентом ([ссылка на звонок](#))

Основные ошибки при работе с CRM:

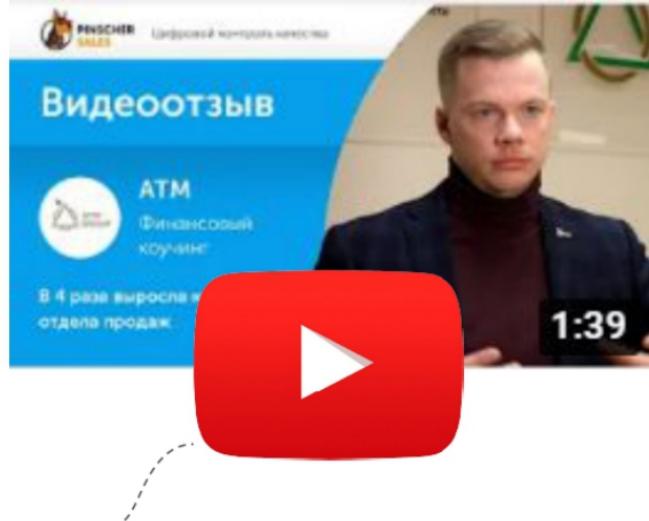
- Отсутствует примечание ([ссылка на сделку](#))
- Не стоит задача ([ссылка на сделку](#))
- Не корректный статус ([ссылка на сделку](#))
- Не корректная причина отказа ([ссылка на сделку](#))

Кратка ОС по менеджеру: Хорошо разбирается в своем продукте, во и инициатива. На равных ведет диалог с клиентом, проявляет клиент. Слабое качество ведения CRM. Не уточняет имя клиента.

С технологией PinscherCRM

1. **Забудете про хаос** в отделе продаж и смежных направлениях
2. **Перестанете терять заявки** и будете отслеживать эффективность рекламы
3. **Избавитесь от 1000 и 1 отчета в excel**, все сведем в понятную аналитику
4. Сотрудники **не будут забывать перезванивать**
5. Менеджеры будут продавать по технологии и **не сливать клиентов**
6. Конверсия отдела продаж **вырастет минимум на 40%**

Как мы увеличили продажи в 4 раза у компании ATM?



Нажмите и посмотрите видео-кейс



Мы работаем не со всеми

- В вашем отделе продаж **более 2-х менеджеров**
- **Берем комплексные проекты** по внедрению,
потому что только так можно достичнуть результата
- Только с компаниями, которые **готовы работать
на результат**, а не просто хотят настроить CRM

Сколько стоит внедрение?

Запишитесь на онлайн-встречу с бизнес

аналитиком и получите за 45 минут:

- разбор вашего бизнеса или CRM
- план развития вашего бизнеса (получите минимум 3 инсайта, что можно докрутить для роста продаж)
- коммерческое предложение с ценой под ваши задачи

Позвоните по номеру +7(999)333-17-45, и CRM автоматически

перенаправит вас на личного бизнес-аналитика