



3 точки контроля отдела продаж, внедрив которые ты получишь x2 к прибыли

Меня зовут **Мария Жиркова** — я эксперт по управлению продажами, предприниматель, создатель онлайн-школы "Динамика продаж".

С 2011 года я повышаю компаниям продажи за счет построения системы продаж, обучений, скриптов и регламентов.

Компании, которые внедряют технологии системного управления, растут на 20–30% за первый месяц.

Порядка трети клиентов увеличивают выручку в **2 раза**.

Мой опыт — это проверенные и работающие технологии:

5000+

Тренингов проведено

300+

Скриптов написано

150+

Результативных отделов продаж построено



Технологии системы продаж доказали свою эффективность в самых разных сферах:

Производство, строительство, автопром, медицина, косметика, мебель, онлайн-школы, продукты питания, логистика, юридические услуги, IT, телеком и многие другие.

Среди моих клиентов:

Яндекс, ВсеИнструменты, Skillbox, Ростелеком, Envybox, ПРОЖБИ, Дантистофф, LightPartners, Санкт-Петербургская Школа Телевидения, Prime Call

Что вы получите прямо сейчас

Сейчас я с вами поделюсь **3мя точками контроля отдела продаж**, которые:

- усилят контроль отдела уже сегодня,
- исключат слив лидов и срыв сделок,
- увеличат прибыль бизнеса уже в ближайшую неделю.

Эта методичка — часть онлайн-практикума по управлению отделом продаж.

Следующий шаг — мини-курс «3 инструмента контроля: внедри и управляй».

Вот, что получили компании, которые внедрили технологию и построили систему продаж

1

IT Компания Envybox

Было:

1 сотрудник отдела продаж, который сливал лиды, шаблонное общение с клиентами и слабый дожим, планы продаж не выполнены.

Стало:

- Рост продаж на **30%** в первый месяц,
- За 3 месяца построила **3 отдела и 20+ сотрудников,**
- Планы **перевыполняются на 120%** и тестируются новые гипотезы и продукты,
- Выручка выросла в 2 раза за 2 месяца** с внедренной технологией,
- Продолжился стабильный **рост с дельтой 20-25% ежемесячно.**

2

Сеть стоматологий Дантистофф

Было:

17% конверсия в запись, сотрудники работали кто как попало, возражения не обрабатывались, а базу не дожимали.

Стало:

- Четкая работа отдела с **проработкой 97% возражений** клиентов,
- За 1 месяц достижение **рекордной конверсии 45%,**
- Компания **открыла новый филиал через пол года,** так как увеличилась запись,
- За следующие полгода **вырос отдел продаж в 2 раза,** а компания открыла еще **2 филиала.**

3

Компания ПРОЖБИ

Было:

Одел без регламентов, отчетов и правил, низкие результаты продаж - сливали новые входящие обращения, не дожимали крупные контракты, у менеджеров не было мотивации делать холодные звонки.

Стало:

- Рост продаж на **12% за первый месяц,**
- Стабильный **рост продаж на 10 -15% каждый месяц,**
- Рекордная прибыль за год,** хотя компания ранее была уже 15 лет на рынке и находилась в состоянии стагнации,
- Система позволила **исключить слив рекламного бюджета** на входящий трафик.

4

ОНЛАЙН-ШКОЛА по продвижению

Было:

Проваленные запуски, текучка персонала, долгий найм и низкий средний чек. Было много денег влито в рекламу, но конверсия 11% и слив бюджета.

Стало:

- Рост на **100%** к предыдущему запуску **за 1 месяц** без увеличения рекламного бюджета,
- +300%** по следующему новому запуску,
- Сформированная **команда под четким контролем,**
- Прозрачные и **управляемые цифры и KPI,**
- Увеличили **конверсию за 3 месяца до 37%.**

И таких компаний **более 150.**

Я выстроила супер системы продаж с системами контроля, мотивации, найма и адаптации, с обучением и скриптами, с сrm и воронками продаж, а также методами выполнения планов и первым шагом были эти **3 метода, которые ты получишь сейчас.**

Почему важно строить систему продаж сейчас в вашем бизнесе?

- если у вас есть отдел продаж, но он не приносит ожидаемого результата, менеджеры сливают входящие лиды, не дожимают до сделок, вы им ставите планы, а планы не выполняются.
- если у вас в отделе бардак, каждый работает как хочет и нет понимания, что оперативно сделать, чтобы был порядок в процессах и цифрах.
- если вы только строите отдел продаж и не хотите наделать ошибок от незнания, взять слабых сотрудников, слить бюджет на рекламу, не получить результат и разочароваться, и особенно если не хотите погрязнуть в операционке.

Так как ваши текущие методы не дают ожидаемый результат, а только новые действия дадут новый результат, то как раз:

Внедрение системы найма

вам позволит отобрать и проверить заранее кандидатов

Система адаптации

поможет провести быстрый ввод, не тянуть слабых и оперативно вывести новичка на результаты

С системой мотивации

вы будете платить за результат и иметь материальные и нематериальные рычаги влияния на сотрудников

Система контроля

поможет подчинить все цифр, ведь если мы не считаем - мы не управляем. И текущие 3 метода будут как раз из этого модуля, а в мини-курсе я покажу, как внедрить эти методы и получить рост.

Внедрение системы обучения и скриптов

даст вам методы повышения навыков переговоров, прокачает и закрепит успешные технологии продаж у сотрудников

CRM и воронка

позволит управлять базой клиентов

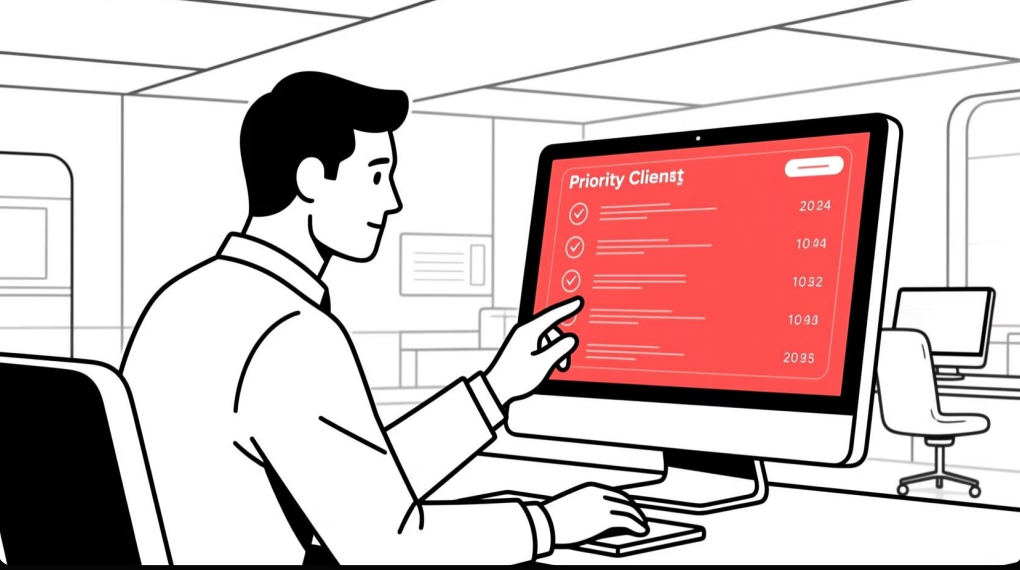
А с методами выполнения планов, которых более 20

вы сможете постоянно тестировать новые гипотезы роста продаж

И в совокупности у вас сложится пазл, который **100% увеличит прибыль вашего бизнеса.**

Точка контроля №1

Горячий список



Горячий список - это короткий, фокусный список клиентов, которых менеджер планирует закрыть на оплату в ближайшие 7-10 дней.

В этом списке только те, кто:

- уже в финальной стадии сделки, получил КП или коммерческое предложение,
- думает, но «вот-вот созреет»,
- сказал: «через пару дней решим», согласовывает и уже на финишной прямой.

Другими словами — это не «вся база» и не «все, кто в работе», а точка особой концентрации внимания на деньгах, которые можно получить прямо сейчас.

Зачем нужен горячий список:

1

Фокус на деньгах, а не на действиях

Менеджер перестает «делать вид, что работает» и концентрируется на тех, кто реально может оплатить. Так мы задает приоритет действий на день сотруднику, он не распыляется, не хватается за все и сразу, а в первую очередь прорабатывает горяченьких, тех, кто вот-вот оплатит. Из-за того, что в течение дня сотрудникам приходится совершать много задач, то именно этот список позволяет не срулить с пути дожима, позволяет не расслабляться, а именно приложить усилия и получить ожидаемые суммы к оплатам. Менеджер не сорвет сделки, да и вы не допустите это.

2

Прозрачность работы менеджеров для руководителя

Вы видите, у кого из сотрудников есть реальные сделки на выходе, а кто просто "занят CRM". Даже если только начался месяц или только создали отдел продаж, а цикл сделки длительный и продаж нет, то именно по объему этого списка можно увидеть перспективу по каждому менеджеру - справится с планом, осилит ли его, есть ли с кого получить ожидаемые оплаты. Если у менеджера нет клиентов в списке, то нужно срочно с ним отдельно проанализировать его работу, его базу, его КП, что он отправил - это сигнал тревоги. Если у кого-то список большой, то стоит с него снять дополнительные задачи, чтобы он финально получил оплаты и уже после полученного результата приступил к выполнению новых действий. Вы исключите слив лидов, ведь сможете регулировать их по сотрудникам в зависимости от горячего списка.

3

Прогноз оплат

Руководитель может планировать поступления по каждому менеджеру и отделу в целом. Если вы как руководитель не в курсе, кто и когда оплатит, то вы лишаетесь рычага влияния на оплаты. Когда вы понимаете, что в этом месяце сотрудники ждут оплат на 30 миллионов, а план стоит 20, то вы можете быть чуть более уверенным, что план выполнится, так как есть с кого получить оплаты. Когда оплат ждут на 20 миллионов, а план стоит 30, то вы видите, что план не закроется даже если все оплатят, а это уже катастрофа и нужно срочно подключать новые методы дожима, акции, обучения, ставить гипотезы и тестировать новые методы выполнения плана. Не используя данный метод вы даже и не сможете понять, какой прогноз по сотрудникам и по отделу в целом.

4

Мотивация

Менеджеры видят в списке суммы, которые хотят увидеть в фактах продаж, их глаза горят, они хотят их получить и тем самым больше стараются. Когда сотрудники проговаривают ожидаемые сделки, то запускается такой же механизм, как в коучинге и психологии - мозг начинает воспринимать эту будущую картину как реальность и генерить идеи из успешного опыта, как получить эти суммы. Также действует механизм здоровой конкуренции, зависти, если менеджеры видят большие списки с крутыми потенциальными сделками и опять же не сидят далее на месте ровно, а действуют, звонят, назначают встречи, презентуют и дожимают. Так менеджеры скорее выполнят план продаж.

Что это даст

Где внимание - там и результат.

Когда менеджер каждый день видит перед глазами своих 10 «горячих» клиентов, он интуитивно делает больше касаний, звонков и доводит сделки до оплаты. Руководитель видит, где реальные деньги, а не тонет в отчетах и пустых разговорах «работаю над клиентом».

Хочешь внедрить Горячий список в свой отдел без хаоса?

В мини-курсе «3 инструмента контроля: внедри и управляй» я показываю, как за 1 день запустить этот инструмент, даю шаблон и примеры реальных списков из отделов продаж, чтобы эта точка контроля стала постоянной практикой в вашем бизнесе и принесла результат.

Получить технологию внедрения

Ведь в компаниях, где внедрен горячий список, до **30% клиентов из него закрываются на оплату** — просто потому что им уделяют внимание.

Что получает бизнес с внедренным Горячим списком:



Подробнее о внедрении этого инструмента - в мини-курсе «3 инструмента контроля: внедри и управляй»

Точка контроля №2

Ежедневная отчетность сотрудников



Если вы не понимаете, чем живет ваш отдел продаж, кто работает, а кто просто "занят", то ежедневная отчетность по результатам рабочего дня - ваш сильный инструмент прозрачности и контроля без микро-менеджмента.

- менеджеры говорят, что "работают активно",
- CRM живет своей жизнью, если внедрена,
- план продаж "вроде бы должен выполняться"... но в итоге не выполняется.

Вот тут и нужен ежедневный отчет. Это не контроль ради контроля, а инструмент управления вниманием и цифрами.

Что дадут отчеты бизнесу

Формирует системное мышление
Менеджер сам контролирует себя и отвечает за результат.

Прозрачность для руководителя
Видение ситуации в реальном времени и оперативное реагирование.

Устраняет потерю лидов
Обеспечивает своевременную обработку каждого лида.

Помогает выполнять планы продаж
Делает план осязаемым и позволяет корректировать активность.

Создает эффект самоконтроля
Менеджеры анализируют свой день и стремятся к улучшению.

Повышает дисциплину и вовлеченность
Осознанное завершение дня и ощущение результата.

Рождает здоровую конкуренцию
Сравнение результатов мотивирует к повышению показателей.

Почему это дает быстрый рост продаж



Хочешь внедрить ежедневные отчеты без сопротивления команды?
В мини-курсе "3 инструмента контроля: внедри и управляй" я даю готовый шаблон формы отчета и пошаговую инструкцию, как ввести отчетность так, чтобы менеджеры приняли ее и начали использовать ежедневно.

Получить шаблоны и шаги внедрения на мини-курсе

Что получаете как руководитель



Пока ваши менеджеры работают "на ощущениях", вы теряете деньги, клиентов и управляемость. Когда они работают по отчету - вы управляете продажами.

Инструкции по внедрению этого инструмента - в курсе «3 инструмента контроля: внедри и управляй»

Точка контроля №3:

Конверсия закрытых



Конверсия закрытых - это один из самых показательных инструментов контроля, который помогает руководителю увидеть реальную эффективность менеджера, а не его "активность" и разговоры про «все клиенты думают».

Берем за месяц два показателя по каждому менеджеру:

1. Количество сделок, закрытых в оплату - те, кто реально купил.
2. Общее количество закрытых сделок - и оплаченные, и отказы (то есть те, с кем менеджер больше не работает).

Формула: Закрытые в оплату / Все закрытые × 100%

Например: У менеджера за месяц: 10 сделок закрылись в оплату, 40 сделок он закрыл всего (включая отказы).

$$10 / 40 \times 100\% = 25\%$$

Значит, каждый четвертый клиент, с которым менеджер завершил общение, купил.

Почему это важно

Многие компании считают другие конверсии: из лида в оплату, из звонка во встречу и т.д. Это полезно, но если вы не считаете конверсию закрытых сделок - вы не видите, как менеджер реально работает с воронкой.

Эта метрика показывает умение продавца доводить начатое до результата.

А если вы вообще не считаете конверсии, то вы работаете вслепую. Не видите, где сливаются сделки и сколько денег вы теряете ежемесячно.

А чтобы не просто считать, а управлять?

в Мини-курсе «3 инструмента контроля: внедри и управляй» вы получите шаблон таблицы расчета конверсии закрытых сделок.

Так сможете видеть, где конкретно отдел теряет сделки, и сразу повышать эффективность без долгих разборов.

Внедрить все инструменты на мини-курсе

Что дает этот показатель

Прозрачность по качеству продаж

Конверсия закрытых показывает, как менеджер дожимает сделки до финала. Если он закрывает 10 клиентов, а только 1 оплачивает — вопрос не к маркетингу, а к тому, как менеджер ведет коммуникацию, аргументирует, отрабатывает возражения.

Видно, кто реально продает, а кто просто "занят"

Есть менеджеры, которые активны: звонят, шлют КП, ведут CRM, но результата нет. Конверсия закрытых показывает, кто из сотрудников приносит деньги, а кто просто имитирует деятельность.

Контроль качества лидов

Если у всех менеджеров низкая конверсия закрытых - значит, проблема может быть в потоке заявок. Так вы видите: дело в продажах или в маркетинге.

Исключает слив лидов

Менеджер не может просто всех закрыть и ждать новых лидов, ведь вы увидите его конверсию, которая будет сигнализировать о том, что он без разбора всех отправляет в отказ, не дожимает, а быстрее избавляется. Так появляется ответственность за цифры и за лиды, которые компании стоят денег.

Почему этот метод работает

Доводит сделки



Объективная картина

Оценивает сотрудников



Прогнозирует результаты

Подробнее о внедрении этого инструмента - в мини-курсе «3 инструмента контроля: внедри и управляй»

Хочешь, чтобы эти три точки контроля реально начали работать?

Ты уже знаешь, какие инструменты позволят тебе держать отдел под контролем и кратно увеличить прибыль.

Но одно дело знать, совсем другое внедрить так, чтобы команда не саботировала, а система заработала.

Поэтому я создала мини-курс **"3 инструмента контроля: внедри и управляй"** - это технология, которую можно внедрить за 1 день, даже если раньше в отделе был полный бардак.

[Перейти к мини-курсу "3 инструмента контроля: внедри и управляй"](#)

Что ты получишь за 1900 рублей



Пошаговые видео-инструкции

как внедрить: "Горячий список" - чтобы менеджеры каждый день фокусировались на сделках, которые реально принесут оплату; "Ежедневные отчеты" - прозрачность в цифрах и контроль результатов; "Конверсию закрытых сделок" - чтобы видеть эффективность каждого продавца и не сливать лиды;



Готовые шаблоны и таблицы

которые можно адаптировать под свой отдел за 15 минут.



Примеры внедрения

из реальных отделов продаж - как другие компании внедряли эти инструменты и получали результат.



Урок "Как внедрить контроль без саботажа"

ты узнаешь: почему сотрудники начинают сопротивляться любому контролю, как мягко, но твердо провести изменения, и как за один день выстроить новую систему так, чтобы команда приняла ее естественно.

После внедрения у тебя будет:

- **Прозрачная картина по каждому менеджеру - кто работает, а кто просто «занят»;**
- **Прогнозируемые оплаты и выполнение плана продаж;**
- **Контроль без микро-менеджмента - руководитель управляет цифрами и влияет на результат.**

Цена всего **1900 рублей**, а **ценность в сотни тысяч, которые ты перестанешь терять каждый месяц.**

Получи доступ к мини-курсу "3 инструмента контроля: внедри и управляй" , внедри систему контроля уже завтра и **получи рост продаж.**

[Забрать мини-курс и внедрить контроль](#)