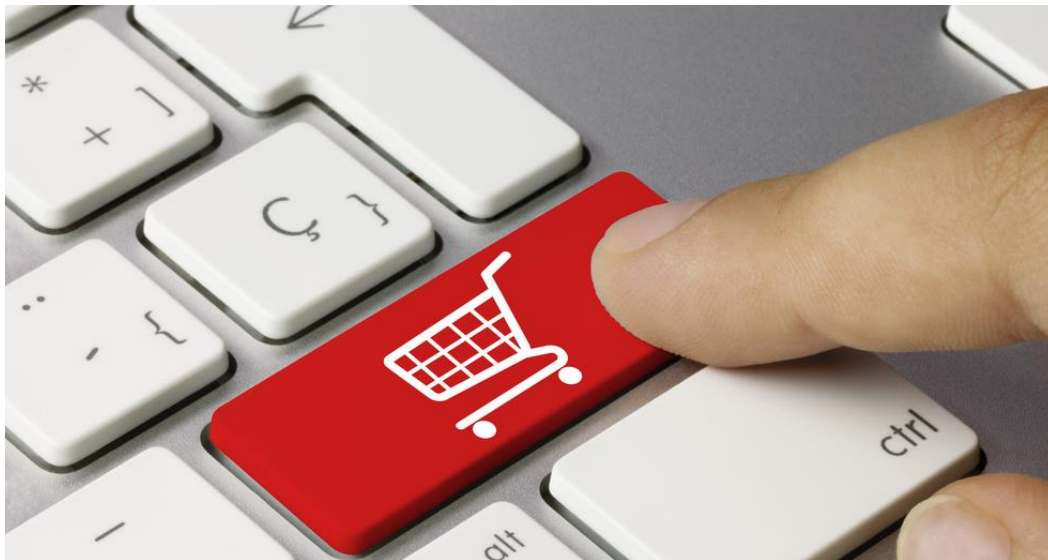


Продажи под контролем: от обращения до завершения сделки.



Воротынцев Андрей
Специалист отдела продаж
департамента 1С:Франчайзинг
ГК «СофтБаланс»
vorotyntsev@softbalance.ru
sb-vnedr.ru



О чем пойдёт речь?

- ▶ **Общий взгляд на интерфейс программы**
- ▶ **Фиксация обращение клиента**
 - Поиск по клиентам
 - Карточка клиента
- ▶ **Стадии продажи**
 - Проведение переговоров и фиксация взаимодействий;
 - Подготовка коммерческого предложения
 - Выставление счёта
 - Оплата и отгрузка
- ▶ **Органайзер**
- ▶ **Отчетность по результатам работы**

Соответствие взаимодействий этапам продаж

Вид взаимодействия	Этап продажи
1.1 Электронное письмо клиенту	1. Первичный интерес
1.2 Звонок для назначения встречи	
1.3 Телефонный звонок клиенту	
2.1 Встреча у клиента (в другом городе)	2. Выявление потребностей
2.2 Подготовка КП	
2.3 Презентация, демонстрация (в нашем офисе)	
3.1 Коммерческое предложение	3. Подготовка предложения
3.2 Подготовка предложения для проекта	
3.3 Подготовка стандартного предложения	
3.4 Уточнение деталей у клиента	
Следующий вид взаимодействия	Следующий этап

Спасибо за внимание!

Воротынцев Андрей
Специалист отдела продаж
департамента 1С:Франчайзинг
ГК «СофтБаланс»
vorotyntsev@softbalance.ru
sb-vnedr.ru