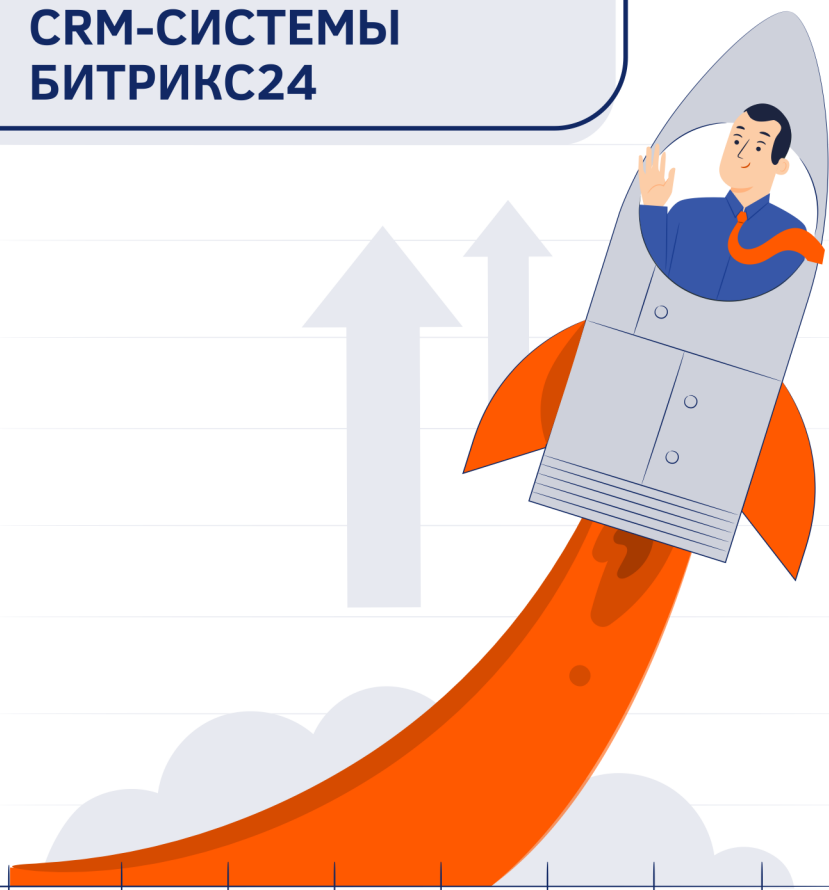


**20 НЕОЧЕВИДНЫХ
ТОЧЕК РОСТА ВАШЕГО
БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ
CRM-СИСТЕМЫ
БИТРИКС24**





+9%

Нет допродаж

Менеджеры компании не используют техники cross-sell и up-sell



+33%

Повторные продажи отсутствуют

Бизнес сосредоточен только на новых покупателях, работа с клиентской базой не ведётся



+50%

Конверсия не измеряется

В компании не ведётся учёт показателей конверсии в воронке продаж, цикл ведения сделки не измеряется



+27%

Отсутствует аналитика

Решения по развитию бизнеса принимаются спонтанно, системный анализ ключевых показателей не учитывается при принятии стратегических решений



+3%

Тайминг не фиксируется

В отделе продаж не ведётся учёт затраченного времени на каждого клиента, рентабельность не высчитывается





+20%

Изобилие операционной работы

Типовые задачи не автоматизированы, их многократное рутинное повторение отнимает время и силы как сотрудников, так и руководителей



+7%

Работа отделов не согласована

Огромный пласт рабочего времени сотрудников компании уходит на формирование документации и внутренние согласование между основными отделами



+14%

В задачах царит хаос

Поручения руководителей игнорируются и забываются подчинёнными, качество оказываемых услуг страдает, а оговоренные сроки исполнения постоянно сдвигаются



+6%

Бизнес-процессы не прозрачны

Отдел продаж не синхронизирован с отделом производства, отдельные сотрудники саботируют свои прямые обязанности



+9%

Путь клиента не отслеживается

После оплаты клиент бросается на произвол судьбы: передача заказа в производство не контролируется, а в сроках при отгрузке и доставке царит беспорядок





+5%

Коммуникация не налажена

В отделе продаж не ведётся учёт затраченного времени на каждого клиента, рентабельность не высчитывается



+12%

Сквозная аналитика не подключена

Собственник бизнеса не знает, какие из подключенных рекламных каналов работают наиболее эффективно и приводят в компанию новых клиентов



+24%

Сбор статистики по процессам не ведётся

В компании отсутствует функция оперативного сбора аналитической информации по процессу продаж и передачи в производство



+17%

Не ясно, кто из сотрудников бездельничает

РОП не обладает информацией об объективной оценке по загруженности своих подчиненных и прилагаемых ими усилий в разрезе своей должности



+4%

Права доступа не настроены

Доступ к клиентской базе не имеет разделённого доступа со стороны сотрудников, что порождает вероятность утечек и её недобросовестного использования





+20%

Не ведётся работа с отказами

Причины отказа клиентов от товаров или услуг компании на различных этапах воронок продаж не анализируются



+15%

Клиенты не собраны в единую базу

Все входящие обращения (лиды) от клиентов находятся в разных местах



+13%

Потеря клиентских контактов

Из-за банального человеческого фактора контактные данные теряются, клиенты не обзваниваются, компания получает негативную обратную связь и репутационные потери



+8%

Сбои при передаче клиентов

Во время коммуникации с клиентами происходят длительные паузы, вызванные невыходом сотрудника на работу или непредвиденным увольнением



+30%

Нет архива клиентов

Для регулярных и повторных продаж в компании не ведётся работа по учёту и формированию архива из клиентов, ранее обращавшихся в компанию за услугами





+326% составил прирост выручки после внедрения Битрикс24 в бизнес-процессы компании

Вся текущая выборка собрана на основании статистических данных из более чем 120 успешных внедрений!

- Возможный потенциал роста выручки оценивался в горизонте одного календарного года после завершённого внедрения.
- Учитывался только рост, основанный на повышении эффективности рабочих процессов за счёт интеграции функционала, связанного с автоматизацией.
- При учёте данных показателей не учитывались экстенсивные факторы расширения компании, такие как увеличение штата сотрудников, инвестиции в рекламу и прочие методы продвижения, а также изменение рыночной конъюнктуры.

ФАКТИЧЕСКИЙ ПРИРОСТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ СОСТАВЛЯЕТ ОТ 27% ДО 326%, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НИШИ, СТРУКТУРЫ БИЗНЕСА И АКТУАЛЬНОСТИ ТОЧЕК РОСТА ДЛЯ КОМПАНИИ!

ОБ АВТОРЕ

Кирилл Афонин, основатель компании **Afonin Consulting**

Мы выстраиваем и систематизируем работу отделов продаж на всей территории России, а также приводим владельцев бизнесов и компаний к регулярным и прогнозируемым продажам.

Хотите зарабатывать больше? Оставьте заявку на нашем сайте afonin-consulting.ru





ОТЛИЧНО! ТЕПЕРЬ ВАМ ИЗВЕСТНО О БОЛЕЕ ЧЕМ 20 ИНСТРУМЕНТАХ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ СДЕЛАТЬ КРАТНЫЙ РОСТ В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ И ДОХОДЕ!

Хотите, чтобы ваша компания сделала настоящий прорыв в доходе и выручке?

Записывайтесь на бесплатную онлайн-экскурсию в наш отдел продаж и всего за 1 час узнайте:

- Как правильно настроить CRM-систему
- Какие скрипты использовать менеджерам при общении с клиентами
- Как эффективно управлять компанией из 50+ человек на удалёнке
- Как проходит ввод в должность новых сотрудников
- Как автоматизация влияет на доход вашего бизнеса
- Какие принципы лежат в основе построения системной компании
- Зачем следует анализировать отчётность по ключевым показателям
- Из чего формируется корпоративная база знаний

 **БОНУС**

**НАЙДЁМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ 1.000.000₽
ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ ВЫРУЧКИ!**

ЗАПИСАТЬСЯ НА ЭКСКУРСИЮ

ПОЛУЧИТЬ БИТРИКС24 БЕСПЛАТНО

телефон компании: +7 (495) 128-58-28

e-mail: afonin.consulting@gmail.com

