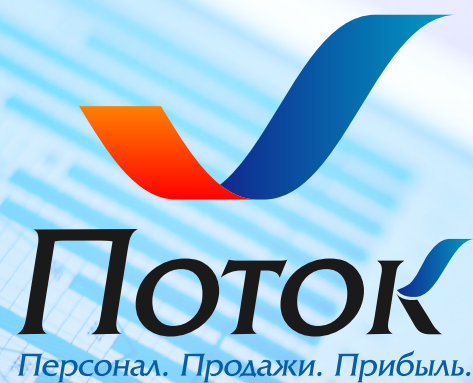
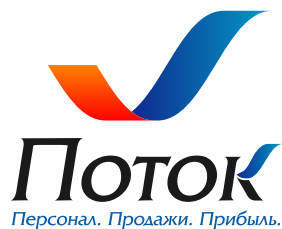




АГЕНТСТВО
АКТИВНЫХ
ПРОДАЖ

АГЕНТСТВО АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



- это команда **мастеров**
продаж, маркетинга,
психологии и мотивации.

100

Это команда ПРАКТИКОВ, более
100 проектов за 10 лет.



Каждый из нас является учредителем
прибыльного бизнеса и успешно
монетизирует собственные ключевые
компетенции.



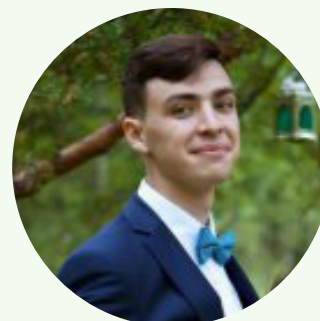
Алексей Тищенко

*Sales-стратег.
Бизнесмен, тренер.*



Мария Квашнина

*Assessment-профи.
Психолог, рекрутер.*



Александр Власов

*Специалист
по лидогенерации.*



Любовь Тищенко

*Marketing-эксперт.
Бизнес-аналитик.*

ПОСЛЕДНИЕ ПРОЕКТЫ



ПРОЕКТ:



РЕЗУЛЬТАТ:

ЭНКО /// ГРУПП

Группа компаний ЭНКО enco72.ru

*Девелопер на тюменском рынке
недвижимости.*

- Реформирование службы продаж.
- Подбор и обучение менеджеров по продажам;
- Подбор коммерческого директора;
- Разработка книги продаж.

- ✓ **Выполнение плана продаж на 105%.**
Ежемесячный рост объема продаж на стагнирующем рынке
- ✓ **Рост показателя эффективности продаж** по результатам тайного покупателя **с 30% до 75%.**



РУСМЕТ УРАЛ

Торговый Дом «Русмет-Урал» rusmet-ural.ru

*Один из ведущих поставщиков трубного
проката в Урало-Сибирском регионе,
региональный представитель
ЗАО «Торговый ДОМ «ТМК»*

- Подбор и обучение 5-ти менеджеров по продажам без опыта работы в сфере продаж металлопроката.

- ✓ На 2-й месяц работы менеджеры получили бонус за объем продаж, превышающий оклад.
- ✓ На 5-й месяц бонус за продажи одного из менеджеров достиг **150 000 рублей.**



СОЛИД МЕХАНИК ГРУПП sm-group.pro

*Комплексный поставщик промышленного
оборудования и комплектующих,
эксклюзивный представитель марки Chesterton
на территории УрФО.*

- Создание собственной торговой компании, директор – один из основателей ГК «Поток»:
 - формирование службы продаж,
 - закупок,
 - подбор технических специалистов.

- ✓ **В первые полгода работы месячный оборот превысил 2,9 млн. рублей.**
- ✓ **Заключены договоры на поставку** с **ЕВРАЗ-НТМК, РОСАТОМ, Русский хром.**

НАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ

>150

менеджеров Активных продаж нанято, обучено, выведено на результат – выполнение плана на 100%

> 200%

средний рост продаж наших менеджеров за 1-3 месяца

52 менеджера по продажам
прямо СЕЙЧАС

под нашим управлением в одной из компаний Клиента делают планы продаж на 100%

80%

наших клиентов обращаются к нам повторно или рекомендуют нас.

420 000 000 руб.

Оборота за 1 месяц сделала команда продаж под нашим управлением

За > 100 000 000 руб.

Был продан инвестору бизнес, который был развит нами с нуля.



1-Й ШАГ: АУДИТ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

1-2 ДНЯ

- Полное погружение в процесс продаж на Вашей территории.
- Глубинное интервью с руководством Компании для определения целей и задач.
- Интервью с каждым участником процесса продаж в компании.

3-4 ДНЯ

- Исследование рынка и потребителей товаров и услуг Компании (маркетинговое исследование, сбор обратной связи, опрос)
- Оценка и оцифровка процесса продаж (количество и качество входящих и исходящих обращений)
- Оценка маркетинговых и рекламных материалов компании (Предложение, Сайт, Реклама и пр.)
- Тайный покупатель и оценка качества работы отдела продаж на каждом этапе
- Полное тестирование Отдела Продаж на профессиональные компетенции

ИТОГ

- ✓ Оценка и отчет по каждому элементу системы продаж.
- ✓ План конкретных мероприятий с оценкой стоимости и эффективности внедрения
- ✓ Оценка персонала в отделе продаж (мотивация, компетенции, точки роста, проблемные зоны)
- ✓ Система критериев и показателей для оценки эффективности продаж в Компании!

2-Й ШАГ: ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИТОГОВ АУДИТА



1

Чек-лист по системе продаж

- Каналы привлечения
- Сайт
- Маркетинговые материалы
- Работа с Клиентом
- Заказ и оплата
- Постпродажа
- Воронка продаж
- Инструменты продаж



2

Оценка персонала и компетенций

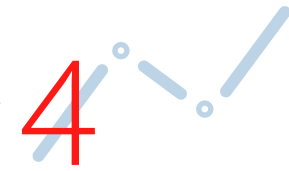
- Технологии продаж
- Технологии переговоров
- Ориентация на результат
- Ориентация на Клиента
- Мотивация
- Командная работа
- Самоменджмент
- Уровень управления



3

Стандарты процессов, скрипты и отчетность

- Скрипты продаж
- Стандарты обслуживания Клиента
- Система лояльности
- Книга продаж
- Планирование и отчетность
- Работа с рекламациями
- Принципы и правила



4

Точки роста системы продаж

- Как увеличить количество клиентов
- Как увеличить конверсию
- Как работать с «узкими» местами
- План стратегических мероприятий
- План внедрения изменений



НАЧНИТЕ ПОЛУЧАТЬ
БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ОТ ВАШЕГО ОТДЕЛА
ПРОДАЖ **ПРЯМО СЕЙЧАС!**



Позвоните
нам по тел.

211-03-54

или оставьте заявку
на **Potok-group.ru**



Мы сами приедем
к Вам и за 1 час
определим точки
роста

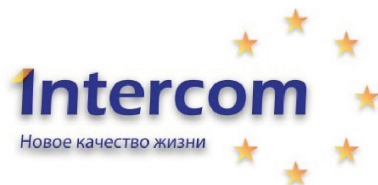


Через 24 часа
Вы получите
вариант решения



Первые же наши
с Вами действия
приведут к **Р**

НАШИ КЛИЕНТЫ



НАШИ БРЕНДЫ

