

[illegible]

Описание : Биржа лидов, куда попадают все заявки в данный момент времени.
Автозаполнение : тэг по источнику, из которого пришла заявка, если есть такая возможность

После распределения ставится автозадача «Взять в работу» с дедлайном 10 минут в рабочее время.

Описание: В данную стадию МОП самостоятельно переносит сделку, тем самым РОП понимает, что работа с заявкой уже началась и МОП начал звонить клиенту.

Если ЛИД не выходит на связь после звонка и отправки сообщения, перенаправить в стадию недозвон с пометкой поставить задачу: делать касания 1 раз в сутки, чередовать звонок с сообщением, не менее 5 касаний. После молчания лида, отправить лид в стадию клиент недозвон и закрыть задачу.

Описание: в данную стадию МОП ставит клиента только после того, как смог выявить его потребность, ориентировочный бюджет и срочность заказа.

Обязательные поля:

Источник - в ручную в сделке заполнять поле Источник по тегу, если нет уточнять у клиента. (обкатать)

Адекватность – да\нет

Категория клиента (данное поле должно стоять первым в левом поле) - выбор А, В, С

Цель – выбрать из списка.

Срочность - выбор даты

Тип обучения – выбор онлайн-офлайн

Цель обучения- выборка

Уровень –выбор из списка - убрать в другую стадию

Бюджет - поле для ввода суммы

1. Описание потребности на усмотрении менеджера? -выбрать из списка цель курса и изучения языка -
2. Квалификация –выбор из списка: срочно, не срочно, думаю, рассматриваю
3. Бюджет - точная сумма – текстовое поле
4. Присвоение категории клиента на усмотрении менеджера
5. Подсказка менеджеру:

Клиент категории А - сформирована **четкая** потребность, озвучен бюджет, на который у нас есть предложение, клиенту нужно срочно / в ближайшие дни. Данные клиенты в приоритете по обработке и закрытию.

Клиент категории В - есть потребность, есть **подходящий** бюджет, но **нет срочности**.

Данный вид клиентов второй по приоритетности. Важно поработать с продающей частью - донести ценность приобретения/ работа с возражениями, спросить что мешает принять решение сейчас, рассказать кейсы/предоплаты/ выбора здесь и сейчас.

Клиент категории С - есть потребность, нет **подходящего** бюджета и нет срочности. таких клиентов обрабатываем в последнюю очередь. тратьте на них время только в том случае, если нет новых неквалифицированных лидов и задач по клиентам А и В. (Также работа с возражениями, использовать техники продаж) – не забывать о них, периодичностью 2 раза в месяц, отправлять действующие акции, воспользоваться возможностями компании)

После квалификации лида, определяем с ПУ, без ПУ привести к продаже

Стадия 4.

ПУ Назначен – используем для сомневающихся людей, чтобы убедить в нашей действующей методике, познакомить с учителями / либо когда лид идет в отказ и много возражений, рассказать о пробном уроке, что это ни к чему не обязывает, попробовать, после узнать как прошел ПУ, какие впечатления, и предложить программу, групповую или индивидуально. Узнаем как удобно пройти ПУ онлайн, офлайн.

Обязательные поля:

Дата ПУ

Учитель

Предупреждаем заранее о переносе

Переносим в ПУ пройден

Отвественный

4.1 ПУ ПРОЙДЕН – те, кто прошел урок, связаться

Обязательные поля – по карточке заполнить

ПУ Пройден – квалификация (горячий, теплые, холодные)

Стадия 5. Счет выставлен на курс/индивид

Описание: Контроль оплаты, скрин

Обязательные поля:

Дата оплаты

Предоплата/сумма

Остаток

Полная оплата/сумма (ту которую предполагает клиент)

Дата курса

Расписание

Срок обучения

Тип оплаты

Статус клиента

Стадия 6. Успешно реализовано

Основной ответственный Хантер

Доп ответственный Хантер

При копировании автоматом уйдет на фермера

**** Онлайн хантер ведет своего ученика самостоятельно до 3 урока включительно!
Только после отведенных полных 3 уроков ответственность забирает Фермер**

Регламент рабочего дня Хантера онлайн

1. 10.00 начало рабочего дня
2. В приоритете новые заявки, взять в работу, квалифицировать.
3. Далее смотрим задачи на сегодня, какие срочные, кому нужно позвонить в течении дня или отправить материал обещанный.
4. Проверить этап ПУ пройден, узнать впечатление и продавать основной курс
5. Проверить кому ПУ назначен, проконтролировать прохождение ПУ
6. Смотрим базу недозвон, звоним и пишем даем о себе знать.
7. Возвратиться в базу АБС и по последовательности - ставим задачи
8. 18.30 Сделать фильтр на нет задач, просматриваем и ставим задачи
9. Проверить карточки клиентов на полное заполнение
10. поступило, сколько квалифицированы, ПУ назначен, ПУ Пройден, Продажи после ПУ, Продажи в Общем.