

Meeting 14 03 2018 :

1) Тест amoCRM и sales navigator Linkedin => Nastia

а) База данных добавленных контактов

(В случае синхронизации с линкедином, то и не добавленных контактов)

б) добавления контакту статуса :

не ответил (

сказал нет

Потенциальный клиент тип 1 : заинтересован на будущее (если конкретная дата реланса то указываем в коментах) => реланс через 30 дней

Потенциальный клиент тип2 : заинтересован на сейчас / готов к созвону (Результаты созвона в комментариях) => реланс через неделю

Стал Клиентом

с) напоминания о релансах в зависимости от статуса

2) Скрипт коммуникации в линкедине => Лера

3) Андрей = подумать над шаблоном письма поздравления + сейлз

4) Лера + Андрей = > ответы на приглашения в линкедине с новым шаблоном

5) Лера => тестить новый справочник потенциальных клиентов

6) Настя => пауза по добавлению общих контактов, идём именно по сайтам типа кодёр, по +/-шаблону Леры

7) Спрашивать мэйл во втором письме и отправлять на него мэйл с деталями => Лера + Андрей с info@weeteam.net или contact@weeteam.net

8) Emailing : Импорт emailов из Линкедина для рассылки и мэйлов бывших клиентов из личных ящиков менеджеров

+ Бывшие клиенты с кодёра