





КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС ОТДЕЛА ПРОДАЖ (CALL-ЦЕНТР + ПРОДАВЦЫ)

7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

С 9 ДО 21 (БУДНИ)

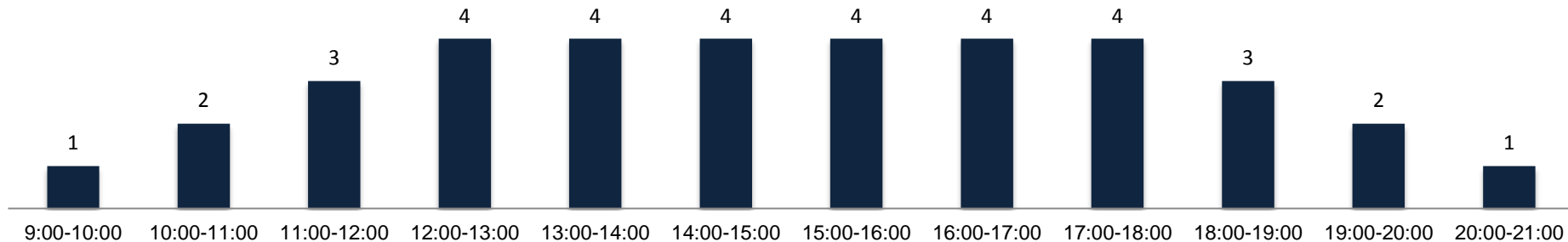
МЕНЕДЖЕРОВ **MIN 5**

СЕКРЕТАРЕЙ **MIN 3**

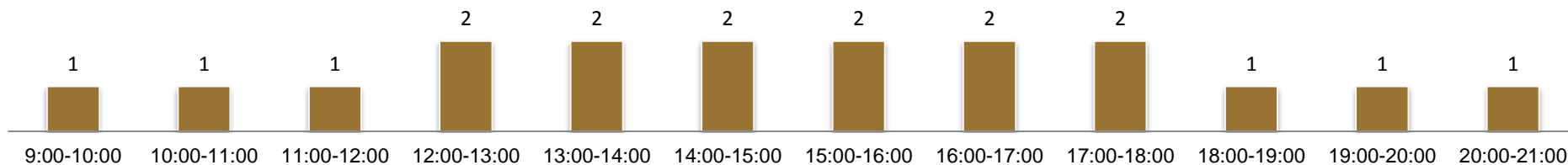


КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС ОТДЕЛА ПРОДАЖ (CALL-ЦЕНТР + ПРОДАВЦЫ)

КОЛИЧЕСТВО МЕНЕДЖЕРОВ



КОЛИЧЕСТВО СЕКРЕТАРЕЙ





РЕКЛАМА НА РАДИО

ЕДИНОВРЕМЕННО ДО 15-20 ЗВОНКОВ
ОТ **ХОЛОДНЫХ**
КЛИЕНТОВ

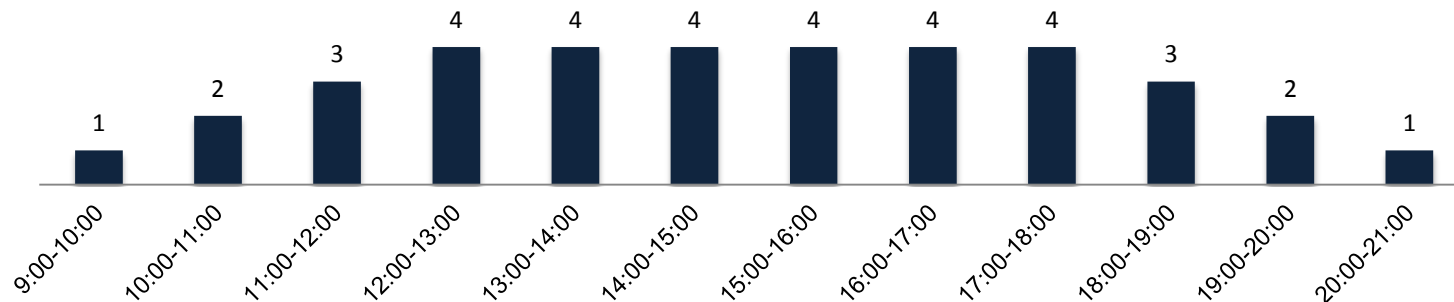
ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ
ТЕЛЕФОННОЙ СИСТЕМЫ
CALL-ЦЕНТРА

3...5

СЕКРЕТАРИ



МЕНЕДЖЕРЫ





ХОЛОДНЫЙ КЛИЕНТ

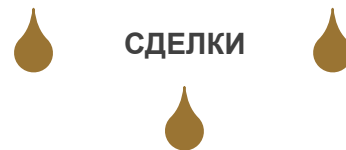
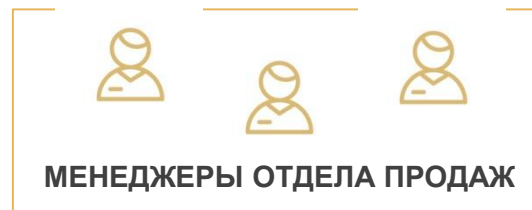


ЧТОБЫ КАЧЕСТВЕННО ОБРАБОТАТЬ ЗВОНОК И ПРЕВРАТИТЬ ХОЛОДНОГО КЛИЕНТА В ТЕПЛОГО НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ:

1. ЗВОНОК БЫЛ ПРИНЯТ
2. С КЛИЕНТОМ РАБОТАЛ МЕНЕДЖЕР
3. МЕНЕДЖЕР ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
4. ОТ 20 ДО 60 МИНУТ РАЗГОВОРА



РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА «КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ЗВОНКОВ»





РЕКЛАМА ДОЛЖНА ПРИВОДИТЬ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ ТЕПЛЫХ ИЛИ ГОРЯЧИХ КЛИЕНТ

ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ РЕКЛАМА:

1. БЫЛА МАКСИМАЛЬНО ИНФОРМАТИВНОЙ
2. ЧЕТКО ОРИЕНТИРОВАНА НА ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ
(В СООТВЕТСТВИИ С КЛАССОМ ПРОЕКТА)
3. ФОКУСИРОВАЛАСЬ НА ХАРАКТЕРИСТИКАХ ПРОЕКТА
ПО ПРИНЦИПУ «ОТОРВИТЕ ТОВАР ОТ ЦЕННИКА»





[NEW-FLAT.COM](https://www.new-flat.com)