

Программа мастер-класса «Построение автоматизированных продаж. CRM, автоворонки и чат-боты».

Для собственников, генеральных директоров, коммерческих директоров, начальников отделов продаж, маркетологов, менеджеров по продажам из кадрового резерва.

Построение автоматизированного отдела продаж

- методологии построения автоматизированных продаж в CRM,
- какие должны быть этапы,
- управление задачами в продажах,
- коммуникации,
- каналы коммуникаций,
- как правильно строить работу отдела продаж,
- как работать с базами данных ОКБ и АКБ,
- маршруты,
- обязанности РОП-а,
- автозадачи,
- скоринг,
- рецепт правильной CRM системы

Инструментарий

- ценностное предложение
- учебник по продукту
- книга продаж
- сервис «Скорозвон»
- сервис «Телефонистка»

Построение отдела маркетинга

- сквозная аналитика
- KPI маркетолога
- работа с подрядчиками
- упаковка

Автоворонки

- примеры успешных кейсов автоворонок,
- возвращение лидов,
- воронки перед воронкой
- маркетинг-киты,
- автоматизированные точки касаний,
- эра супер-персонализации,
- e-mail маркетинг,
- лид-магниты,
- QWIZ-ы,
- трипваеры,
- спасибо-страница,
- система авторепостов, чат-боты,
- чат боты на WhatsApp,
- смс оповещения,
- инфо боты,

- голосовые роботы,
- система эквайринга,
- триггерные смс и e-mail,
- системы авто ретаргетинга,
- работа с аудиторией,
- примеры построения автоворонок,
- портреты клиентов,
- Look-a-like,
- индивидуальные анкеты,
- видео-продажники,
- триггерные ссылки,
- модули генерации документов,
- построений туннелей в автоворонках

Тренды

- инновации в современном бизнесе,
- тренд к упрощению,
- революция платформ,
- построение систем контроля качества,
- все о емкости рынка,
- как выходить на международные рынки

Выводы.