**Наработки**

Анализ рынка

Поиск конкурентов в интернете, обзвон конкурентов, получение КП конкурентов, анализ запросов через поисковые слова в WordStat, выявление потребительского спроса, свод данных между спросом и предложением конкурентов (делает один человек маркетолог), отчёт по анализу рынка с предоставлением конкурентов и с формированием рыночного предложения и портретом покупателя

Для реализации этого направления используются Интернет-Поисковики, сотрудник проводящий анализ, КП от конкурентов, площадка WordStat.

Целью этого направления являются создание портрета клиента и отчёт по анализу рынка. Основные метрики здесь время, потраченное на получение информации, а в следствие количество сотрудников, занимающихся направлением, а в следствии количество денег, выплаченных на исполнение задач, а также количество источников информации.

Реклама

Формирование КП, выбор площадок для размещения рекламы, размещение собственными силами, размещение рекламы с помощью подрядчиков, анализ рекламных каналов, выбор и корректировка рекламных каналов, формирование рекламного бюджета, запуск постоянных рекламных каналов (Маркетолог, Подрядная организация)

Для реализации этого направления используются площадки для размещения рекламы, сотрудник, запускающий рекламу, созданное КП, деньги, выделенные на бюджет.

Целью этого направления является запуск успешных рекламных каналов. Основные метрики здесь время, потраченное на получение информации, а в следствие количество сотрудников, занимающихся направлением, а в следствии количество денег, выплаченных на исполнение задач, а также количество источников информации. Плюс количество запросов государственных структур на исполнение заказа.

Продажи

Составление скрипта для менеджера по продажам, обучение менеджера по продажам (Менеджер по продажам, курирует руководитель отдела продаж), обработка входящих звонков и заявок, сортировка клиентов на процент вероятности сделки, отправка КП, повторный звонок, промежуточные расчёты, либо клиент уходит в стоковую базу, либо выведение клиента на договор

Для реализации этого направления используются сотрудник, занимающийся обработкой клиентов, метрики со скрипта (время исполнения заказа, учитывая подключение газа и электрики, финансовое состояние клиента, местоположение клиента, параметры теплицы клиента), аппараты для связи с клиентом (телефон, ноутбук)

Целью этого направления является вывод клиента на договор. Основные метрики здесь являются время, потраченное на выведение клиента на договор, а соответственно количество сотрудников, которые обрабатывают клиентов, а вследствие, количество денег, выплачиваемых этим сотрудникам, а также количество релевантных клиентов, ну и количество необходимых подключений на участке.

Заключение договора

Получение предоплаты в соответствии с договором, размещение заявки на производстве, координация сроков производства, промежуточное взаимодействие с клиентом по срокам доставки и монтажа (Менеджер, руководитель отдела продаж)

Для реализации этого направления используются сотрудник, работающий с клиентом, время, обговоренное с клиентом и данное производству на исполнение заказа.

Целью этого направления является заключение договора. Основные метрики здесь время, потраченное на координацию сроков исполнения заказов, количество компаний-дистрибьюторов, которые готовы работать с нами как можно быстрее, вследствие, количество денег, выделенное на работу с компаниями.

Подписание и получение закрывающих документов

Договор, счёт-фактура, спецификация и акты, получение остатков денежных средств по факту выполнения обязательств по договору (Менеджер, руководитель отдела продаж)

Для реализации этого направления используются сотрудник, работающий с клиентом и документацией, деньги, полученные от клиента по предоплате.

Целью направления здесь являются подписание документов и получение денег по предоплате. Основные метрики здесь деньги, полученные по предоплате и бумаги, подтверждающие обязательства обеих сторон.

Блок производства

Разработка проектной документации, формирование сметы на детали, закупка материалов, доставка материалов на склад, производство конструкции, комплектация (шайбы, трубы и т.д.), упаковка, найм автотранспорта, доставка комплектующих на объект

Для реализации этого направления используются производство вне штата, деньги от заказчика, материалы, закупленные на полученные деньги, основные средства производства, компания доставки.

Целью направления здесь является получение конструкций для теплицы. Основными метриками здесь являются время исполнения заказа на производстве и деньги, потраченные на заказ конструкций на производстве, а также количество комплектующих заказа.

Монтаж

Обследование участка (геология и геодезия), заливка фундамента, сборка конструкции, покрытие конструкции сотовым поликарбонатом, монтаж и наладка инженерных систем, пусконаладка объекта, сдача объекта заказчику

Для реализации этого этапа используются сотрудники группы монтажа, деньги от заказчика, конструкция, предоставленная производством, средства коммуникации (телефон, ноутбук)

Целью этого направления являются постройка и запуск объекта. Основные метрики здесь время, потраченное на постройку и тест объекта, деньги, выделенные на работы, количество людей в группе монтажа, состояние участка, а также оценка заказчика.

**Продажи теплиц**

Компания ООО «Промышленные теплицы» реализует продажи теплиц. Менеджер по Продажам начинает заниматься обработкой входящего заявки или звонка. Прежде чем приступить к основной работе, Менеджер убеждается, что база клиентов открыта, чтобы понимать внесён ли клиент в неё. Если клиент есть в базе клиентов, то Менеджер помечает его, как клиента, с которым он работает. Если же нет, то добавляет и так же помечает. Обработка состоит из принятия звонка клиента, отправки КП клиенту, проверки на наличие в базе, повторного звонка и сортировки на процент вероятности сделки (либо клиент уходит в стоковую базу, либо в базу готовых клиентов). После, Менеджер выводит клиента на договор. До вывода клиента на договор, Менеджеру необходимо уведомить руководителя отдела продаж о готовом клиенте. Затем идёт заключение договора, в которое входит составление договора под заказчика, подписание договора (перед подписанием Менеджер приглашает заказчика и ждёт до момента совместного подписания, который наступает через 2 часа). Дальнейшие действия состоят из предоставления счёт-фактуры, спецификации и актов заказчику, предоплаты заказа клиентом, отправки заявки Менеджером на Производство и принятие этой заявки Производством, координации сроков Производства, согласовав их с ним, и сообщения клиенту сроков доставки и монтажа, согласовав их с группой Шеф-Монтажа. Также Менеджер составляет промежуточный отчёт, в виде документа, после всех вышеописанных действий, который Руководитель Отдела Продаж принимает сразу. Вслед за заключением договора Производство начинает выполнение заявки, поступившей от Менеджера. Производство закупает нужные материалы, и, как только все материалы приобретены, начинается изготовление деталей конструкции теплицы. Пока производят детали, группа Шеф-Монтажа выезжает на объект, производит обследование участка (в случае нахождения проблем, их необходимо устранить) и заливает фундамент теплицы. Сделав все детали, Производство комплектует и упаковывает заказ. Далее, отгружает и доставляет упакованное на объект заказчика, где группа Шеф-Монтажа принимает детали с уже залитым фундаментом. На объекте группа Шеф-Монтажа начинает сборку конструкции. Собрав конструкцию, группа покрывает её поликарбонатом, и налаживает и монтирует инженерные системы. Следующим действием, группа Шеф-Монтажа осуществляет пусконаладку объекта, пока серия тестов не будет успешной, и, тогда, группа сдаёт объект Менеджеру, который его проверяет. До сдачи объекта Менеджер следит за всеми процессами. После сдачи объекта, он сообщает о завершении работ заказчику (который также проверяет объект), и клиент оплачивает оставшуюся сумму. Как только клиент оплатил заказ, Менеджер собирает все документы, составляет отчёт и сдаёт его Руководителю отдела продаж. Руководитель отдела продаж принимает отчёт и документы, и теперь заказ считается выполненным, а процесс продажи оконченным.