



## ОП-7. Алгоритм работы с Клиентом (условия не удалось согласовать)

Цель: отработать возникшее у Клиента возражение, подписать договор

Идеальный результат: договор подписан, аванс получен

Пользователи: Менеджер по продажам

Редактор: РОП

Дата последней редакции: 17.08.23

1. Менеджер отдела продаж назначает дату следующего контакта (назначить звонок, а не переписку в мессенджере).
2. В назначенную дату, Менеджер по продажам звонит Клиенту, выясняет истинное возражение и закрывает его, согласно листа [Возражения](#)
3. Если условия с Клиентом так и не удалось согласовать, то Менеджер по продажам, в зависимости от степени заинтересованности Клиента, в период 1-4 недели выходит на связь с Клиентом и приглашает его поучаствовать в

маркетинговых активностях (вебинары, рубрика "вопрос-ответ"), чтобы побудить Клиента купить быстрее.

4. Менеджер по продажам с шагом в 2-3 дня отправляет Клиенту 3-4 прогревающих сообщения, которые помогают снять возникшее у Клиента возражения (например шаблоны Wazzup: "История пенсионера", "История матери").
5. Если в период 1-4 недели после встречи в компании появляются акции, Менеджер по продажам оперативно сообщает о них, чтобы побудить Клиента подписать договор.