

Процесс корпоративных продаж

Работа по процессу корпоративных продаж

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Работа по процессу корпоративных продаж	4
Запустить процесс корпоративных продаж	4
Стадии процесса корпоративных продаж	6

Работа по процессу корпоративных продаж

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE SALES TEAM

Используйте лучшие практики и увеличивайте шансы успешно завершить сделку, следуя шагам **процесса корпоративных продаж**.

Работа по процессу предполагает ведение продажи по стадиям, начиная с квалификации. При этом в системе могут создаваться активности и открываться другие страницы. От результата выполнения активностей зависит, по какому сценарию процесс будет продвигаться далее.

Особенности работы по процессу:

- Все активности отображаются на панели действий в верхней части страницы продажи. Ответственный сотрудник получит сообщение в центре уведомлений и будет видеть задачи в своем расписании.
- Выполнить задачу можно непосредственно на панели действий через мини-карточку, либо перейдя на страницу задачи.
- Вы можете переходить от одной стадии процесса к другой в произвольном порядке. Каждая стадия может выполняться столько раз, сколько необходимо для ведения продажи.
- При переводе продажи по стадиям все невыполненные активности предыдущей стадии будут отменены, а на текущей стадии будут созданы все необходимые активности независимо от того, проходила ли продажа эту стадию ранее.
- После перехода продажи на конечную стадию вернуться к предыдущим стадиям нет возможности.

Детальную информацию о выполнении шагов процесса можно просмотреть в библиотеке процессов.

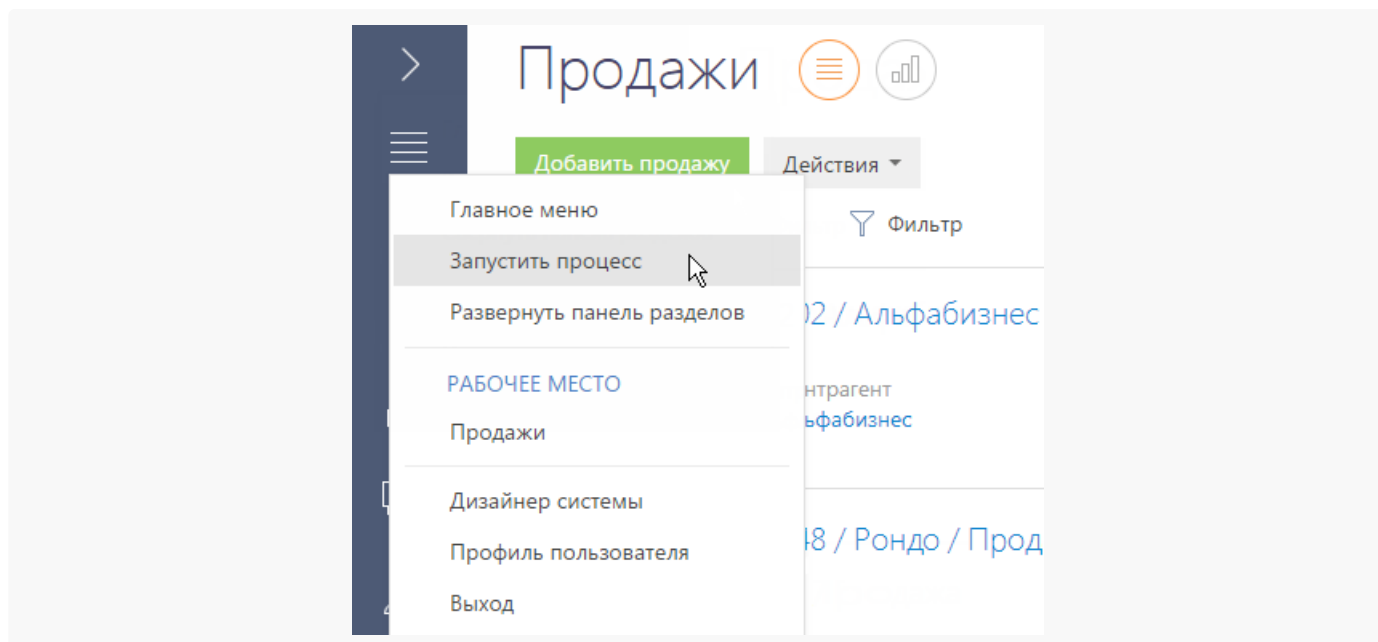
Запустить процесс корпоративных продаж

Вы можете выбрать любой удобный **способ запуска** процесса корпоративных продаж. Например, если вы начинаете работу по новой продаже, рекомендуется запускать процесс из боковой панели либо из командной строки. В этом случае продажа будет создана в ходе выполнения процесса. Если же вы создали продажу вручную, но хотели бы продолжить дальнейшую работу по процессу, используйте действие на странице продажи.

Запустить процесс из боковой панели

1. В меню кнопки  боковой панели выберите действие [*Запустить процесс*] ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Запуск процесса из боковой панели

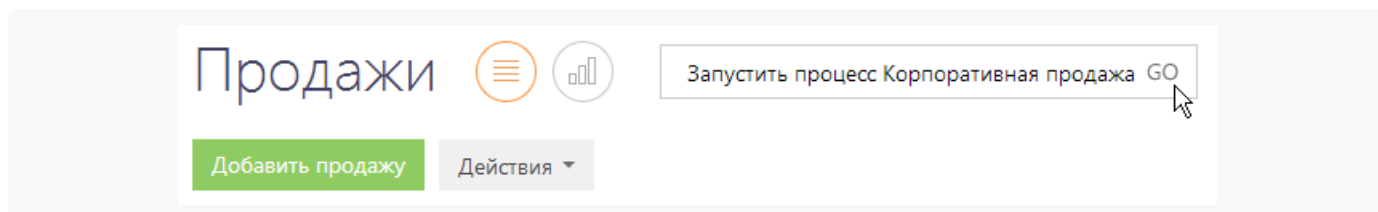


2. В открывшемся окне выделите процесс “Корпоративная продажа” и нажмите на кнопку [*Запустить*].
В результате будет запущен процесс корпоративной продажи. Отобразится страница новой продажи с подсказкой о том, что необходимо заполнить ее данные.

Запустить процесс из командной строки

1. В командной строке введите команду “Запустить процесс”, а затем — название процесса “Корпоративная продажа” ([Рис. 1](#)).
2. Нажмите на клавишу Enter клавиатуры.

Рис. 1 — Запуск процесса из командной строки

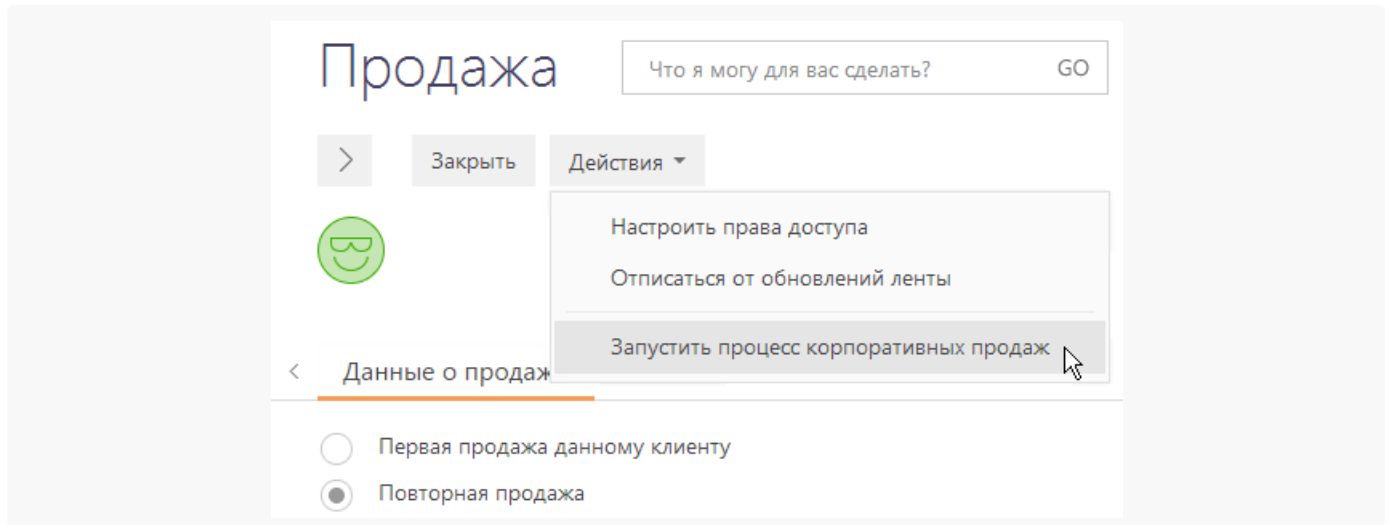


В результате будет запущен процесс корпоративной продажи, начиная с этапа квалификации. Отобразится страница новой продажи с подсказкой о том, что необходимо заполнить ее данные.

Запустить процесс со страницы продажи

1. Откройте страницу продажи, по которой необходимо запустить процесс корпоративных продаж.
2. В меню кнопки [*Действия*] выберите команду [*Запустить процесс корпоративных продаж*] ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Запуск процесса на странице продажи



В результате по выбранной сделке будет запущен процесс корпоративных продаж, начиная со стадии, на которой в данный момент находится продажа.

Автоматический запуск процесса

Процесс корпоративных продаж может запускаться в системе автоматически при переводе лида на стадию “Ожидание продажи”. Для этого должна быть установлена [системная настройка](#) “Запускать процесс продажи”

Стадии процесса корпоративных продаж

Квалификация

Квалификация является первым этапом в процессе корпоративных продаж.

На этой стадии необходимо проанализировать и уточнить потребность клиента, назначить ответственного и внести в систему всю информацию, которую можно получить по данной продаже.

- Определите и внесите в Creatio показатели BANT: Budget (бюджет), Authority (полномочия), Need (потребность), Timeframe (временные рамки).
- Укажите лицо, принимающее решение.
- Сформируйте тактику ведения продажи и корректируйте ее по мере работы.

Цель этапа

Зарегистрировать новую продажу, подтвердить, что у клиента выделен бюджет, назначены ответственные исполнители, сформулирована потребность и определено время принятия решения о покупке. Согласовать дату и время проведения презентации.

Что происходит в системе

Открывается страница продажи и создаются задачи:

- Связаться с клиентом, выяснить потребность, согласовать дату и время презентации.
- Подготовить презентацию.

Следующий этап

Продажа переходит на стадию презентации.

Презентация

Этот этап предназначен для презентации клиенту вашей компании и продуктов, которые вы предлагаете.

- Подготовьтесь к проведению презентации — выберите из базы знаний подходящую презентацию и дополните ее примерами, релевантными для данного клиента. Продумайте ответы на возможные вопросы клиента.
- Соберите список контактных лиц, которые будут присутствовать со стороны клиента, и определите наличие конкурентов.
- По результатам презентации свяжитесь с клиентом для уточнения оставшихся вопросов и получения комментариев.
- Внесите результаты встречи в Creatio и дополняйте данные на странице продажи по мере получения дополнительной информации.

Цель этапа

Заинтересовать клиента презентацией вашей компании и продуктов, которые вы можете предложить. Внести в систему информацию о ее результатах.

Что происходит в системе

Создается задача “Презентация”.

Следующий этап

Продажа переходит на стадию коммерческого предложения.

Коммерческое предложение

На этом этапе разрабатывается коммерческое предложение, максимально соответствующее требованиям клиента.

- Согласуйте дату и время передачи коммерческого предложения.
- Подготовьте коммерческое предложение, учитывая данные, полученные в ходе презентации и общения с клиентом, и утвердите его внутри компании.
- Презентуйте коммерческое предложение клиенту.
- Свяжитесь с клиентом, обсудите результаты презентации, обсудите детали и условия сделки с целью достичь договоренностей, которые удовлетворят обе стороны.

- Когда клиент примет условия коммерческого предложения, переходите к оформлению и внутреннему согласованию договора.

Цель этапа

Разработать коммерческое предложение, которое в полной мере удовлетворит потребности клиента, и перевести продажу на контрактацию.

Что происходит в системе

Создаются задачи:

- Презентовать КП.
- Связаться с клиентом для получения комментариев и согласования КП.
- Подготовить и согласовать договор внутри компании.

Следующий этап

Продажа переходит на стадию контрактации.

Контрактация

На этом этапе договор передается клиенту, обсуждаются дополнительные детали и условия. После того как договоренности достигнуты и пакет документов готов, происходит подписание договора с клиентом.

Цель этапа

Подписать договор с клиентом.

Что происходит в системе

Создаются задачи:

- Отправить договор клиенту.
- Связаться с клиентом, уточнить статус получения договора и дату предоставления комментариев.
- Согласовать и подписать договор с клиентом.

После выполнения последней задачи процесс завершается, продажа переходит на стадию “Завершена с победой”. Отключается возможность изменять стадию продажи.

Результат

В результате успешного прохождения стадии продажа завершается победой.

Завершение процесса

Этап завершения является важной составляющей любой продажи, так как именно на этом этапе вы

можете определить реальную сумму дохода и количество потраченных часов на работу по продаже. Внесение подробной информации о продаже позволит формировать аналитику выигранных и проигранных продаж и более эффективно планировать деятельность отдела в целом.

Вы можете завершить работу по процессу корпоративных продаж на любом этапе. Для этого достаточно выбрать одну из конечных стадий продажи:

- **Завершена с победой** — выберите в случае, если продажа завершена успешно. Например, вы подписали договор с клиентом. В этом случае проверьте актуальность информации на странице продажи, создайте заказ, запланируйте будущие активности по клиенту. Руководитель ответственного менеджера получит уведомление об успешном закрытии продажи.
- **Завершена с проигрышем** — выберите в случае, если продажа завершена неуспешно. Руководитель ответственного менеджера получит уведомление о неуспешном закрытии продажи.

На заметку. Перечень конечных стадий определяется в справочнике [*Стадии продаж*].