

**ИНСТРУКЦИЯ**

**О ПОРЯДКЕ ДЕЙСТВИЙ МЕНЕДЖЕРА**

**ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РАБОТЫ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ**

1. Формируется список потенциальных клиентов из открытых источников в интернете, налоговой базы или любым другим путем, позволяющим собрать необходимый минимальный набор информации о возможных потенциальных клиентах. Ознакомиться с данным списком потенциальных клиентов.

2. Сверяются указанные в п.1 списки с данными клиентской базы в 1С. Если клиента нет в базе в 1С, то переходим к следующему пункту. Если клиент закреплен за каким-либо менеджером по продажам, то необходимо уточнить у РО 2 можно ли с данным клиентом дальше работать или нет.

3. Если нет контакта по контрагенту в клиентской базе в 1С, то найти контактные телефоны в интернете, чтобы найти ЛПР (лицо, принимающее решение по покупке товара, который мы продаем – как правило, либо работник отдела снабжения, либо руководитель предприятия) и осуществить ему звонок.

4. При звонке потенциальному клиенту уточнить на ту ли фирму ты позвонил. Представиться – называешь свое имя и представляешься, что ты от Компании VBA, производители биг-бегов. Далее говоришь фразу: "На сколько мне известно, вы используете биг-беги для фасовки вашей продукции. С кем я могу переговорить на эту тему?"

6. Выйдя на непосредственно ЛПР клиента, необходимо представиться и сказать, что мы занимаемся непосредственным производством биг-бегов и хотели бы предложить нашу продукцию. После чего поинтересоваться какие беги они используют и в каком количестве потребность.

6. В разрезе вопроса “какие беги используют”, получить технические параметры бега:

- размеры (размер основания (дна), высота загрузки)

- какой верх и низ (верх может быть открытый, с фартуком, верхним клапаном или крышкой (редко). Низ может быть глухой, нижний клапан или выгрузка на всё дно (редко)).

- плотность ткани или грузоподъемность и на сколько часто используют (сколько раз)

- количество петель и какого вида петли - из тела контейнера или пришивные стропы

- есть ли вкладыш полиэтиленовый внутри. Если да, то какой толщины и из какого материала – вторичного или первичного.

- нужна ли печать на биг-беге

- нужен ли карман для документов

7. Уточнить среднее потребление биг-бегов (количество) в месяц.

8. Уточнить в каком виде и куда предоставить Коммерческое предложение (просто позвонить и сказать по телефону или подготовить официальное КП - тогда уточнить электронную почту куда отправить).

9. Рассчитать стоимость биг-бега согласно параметров, полученных в п.6.

10. Предоставляешь данные по цене клиенту в том виде, как согласовано с клиентом в п.8.

11. Получаешь обратную связь и, в случае негативного ответа, в зависимости от полученной информации, задаешь вопрос - "как Вам цена?, Что скажите? Сколько не дорого? По чем Вы сейчас берете? А какая цена Вам будет интересна? Что для Вас важно при покупке данного товара (отсрочка платежа, доставка на склад, оперативность поставок и т.д.)?"

12. Если клиента заинтересовало предложение, то предложить обменяться уставными документами для составления договора и выставления счета и перейти непосредственно к продажам.

13. Если у клиента сомнения или он отказывается, то начинаешь «борьбу с возражениями».

14. Все события, которые касались переговорного процесса, описанного выше подробно вносятся в CRM в 1С в разделе Продажи/События.