## Сегодня хотим рассказать тебе истории некоторых наших стажеров и научить как её повторить

## Ильгиз

Работал по старой мотивации (3 рубля за звонок и 5 рублей за разговор с ЛПР). На этапе стажировки поставил себе цель - заработать за месяц сумму, достаточную для поездки на футбольный матч любимой команды. По результатам месяца сделал общее количество звонков больше, чем все остальные стажеры вместе взятые и реализовал мечту, заработав более 70 тысяч рублей

## Лиза

По регламенту в дежурство моей группы мне было передано 10 входящих заявок.

Так при одном звонке клиенту я услышала фразу - "выбираю сейчас экстренно между двумя сервисами".

Не долго думая я ответила - "выбирать не надо ,я за вас запущу и предоставлю все отчеты"

Ответ клиента - "тогда ок. Высылаю базу и ролики. Запуск через час"

Я преследовала только одну цель тогда - удержать клиента на сервисе не зная тогда ни объемов, ни проекта, ни платежеспособность.

Это уже в процессе работы с этим клиентом она принесла мне 400 тыс. прибыли. Это был проект "инстабос", к сожалению сейчас этот проект закрыт, а с тех спецом и экспертом мы до сих пор сотрудничаем.

По итогу за месяц, будучи стажером (как вчера помню это был май месяц) я получила 120 тыс. рублей

## Стабильный успех не терпит вмешательства удачи. Чтобы исключить в собственном успехе факторы везения, следует изучать запросы клиентов и их бизнес-кейсы

#### Необходимо понять путь клиента в компании

#### как ведется работа с КБ (клиентской базой)

#### есть ли простой компании ( когда не зарабатываются деньги)

#### могут ли делать больше

#### есть ли ограничения

#### как решали

#### кто ответственный за работу с КБ

#### сколько затрат на обработку КБ

#### откуда и как находят КБ

Необходимо всегда подкреплять договоренности и цифры аргументами. Если клиент говорит что хочет ЛИД за 100руб то на чем основывается его ценообразование?

Уточнять всегда точку роста и невозврата. Допустим они имеют 5 лидов в день по 100р и поэтому они хотят по такой же цене найти ЛИД. Необходимо уточнять что происходит дальше с ЛИДом чтоб понимать, допустим есть КЦ 2 человека и они обрабатывают эти 5 лидов за 2 часа времени и по итогу остальное время тратят на поиск новых или вообще ничего не делают, но при этом получают зарплату. Необходимо посчитать с клиентом, если лиды будут по 150руб но 20 лидов в день, будет ли это успехом, так как менеджеры обработают больше лидов в день и соответственно будет больше прибыли.

Если условные 150р его устраивают, необходимо дальше выяснить пределы допустимого. Сколько может стоить лид? 200? 500? 10 000?

[Нажми чтоб посмотреть запись вебинара нашего CEO про CusDev](https://drive.google.com/file/d/1KTGMx0kLTUwnD-jlF7vfkHgWYlvCYFvP/view)

[Тут есть примеры хороших холодных звонков которые совершали наши менеджеры. Нажми чтоб перейти.](https://profitcompany.bitrix24.ru/company/personal/user/19257/disk/path/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%8B%20%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%B7%D0%B2%D0%B1%D1%82/%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B4/)

[Тут ты можешь прочитать какие вопросы и почему стоит задавать. Нажми чтобы перейти](https://docs.google.com/presentation/d/1qyLTbphqctDAH_y3wp1O0OC63Ottos3d/edit#slide=id.p1)