



Cum îți susține MiniCRM procesul de vânzări

Cum te susține sistemul în cele mai importante 14
etape ale unui proces de vânzări

Care sunt cele mai importante
14 etape ale unui proces de
vânzări și cum te susține
MiniCRM în asta?

Hai să vedem prin exemple
concrete.



1. Timp de reacție

Sistemul distribuie automat noii prospecti între agenții de vânzări, astfel nimeni nu este suprasolicitat și poate reacționa repede.

Între timp, MiniCRM trimite automat un e-mail prospectilor, în care li se poate spune că vor fi contactați în curând și li se pot da detalii suplimentare. Conexiunea cu aceștia este astfel creată.

2. Fiecare prospect are un responsabil

Nu veți pierde niciun lead. Fiecare prospect are un responsabil desemnat în sistem. Asta înseamnă că nici agenții de vânzări nu așteaptă unii după ceilalți, întrucât este clar cine, când trebuie să ia legătura cu cine.

3. Calificarea tuturor prospectilor

Fiecare prospect poate fi calificat. În funcție de detaliile din sistem și informațiile despre firmă, ne putem da seama care oportunități au o șansă mai bună să devină clienți. Îi vom putea prioritiza pe aceștia în pasul următor al procesului. Astfel, este clar pe care prospecti trebuie să ne concentrăm și care sunt acei prospecti care nu reprezintă o urgență și pot să mai aștepte.

4. Contactarea prospectilor chiar și de 3-8 ori

În cazul în care în fiecare zi aveți prospecti noi, este dificil să nu uiti de clienții mai vechi. Pagina „Vederea de azi” MiniCRM te ajută să te concentrezi pe fiecare vânzare deschisă (vânzare nefinalizată încă). Poți încerca să reactivezi prospectii care au manifestat interes față de serviciile tale în trecut, dar, dintr-un motiv sau altul, nu au făcut o achiziție

5. Colectarea informațiilor

În vânzări, informațiile au o valoare mare. Este foarte important ca, în MiniCRM, informațiile să fie structurate clar și într-un singur loc, pe cardul fiecărui client. Este un lucru foarte neplăcut și ineficient să cauți detaliile discutate până acum în mai multe locuri.

6. Gestionarea obiecțiilor

În gestionarea obiecțiilor este esențial să fim pregătiți. Prin urmare, în cazul obiecțiilor care se tot repetă, putem crea șabloane în care avem răspunsuri predefinite pentru aceste obiecții.

Putem chiar și să trimitem un email cu un șablon, formulat cât mai precis pentru gestionarea unei anumite obiecții.

7. Trimiterea ofertelor din șablon

Poți economisi foarte mult timp prin generarea automată a ofertelor direct din sistem. Cu datele stocate în sistem, MiniCRM creează în locul nostru oferta. Munca manuală este înlăturată.

Testează gratuit

8. Urmărirea ofertelor trimise

Majoritatea ofertelor trimise se pierd fiindcă nu sunt urmărite la timp sau chiar deloc. MiniCRM garantează că nu vei avea niciun proces de vânzare fără o sarcină următoare de finalizat.

Sistemul te notifică automat dacă agenții de vânzări uită să gestioneze vreo ofertă trimisă. Astfel, știi că după fiecare ofertă va urma un follow-up.

9. Solicitare recomandare #1

În cazul unei vânzări finalizate cu succes, cu siguranță putem cere clientului să ne recomande și altor potențiali clienți (să scrie un review). Însă, fără un reminder, acest lucru se uită aproape de fiecare dată.

Putem seta un reminder pentru agentul de vânzări, sau să trimitem în numele lui un email automat către client după finalizarea cu succes a vânzării.

10. Măsurarea satisfacției

Cu cât putem să simplificăm cererea de feedback, cu atât mai multe informații vom obține.

Din sistemul MiniCRM putem trimite un email automat după finalizarea vânzării, în care clientul poate să ne dea feedback-ul lui apăsând pe un singur buton, acordând o simplă notă sau un număr de stele. Datorită simplității, disponibilitatea de a răspunde este mare.

11. Solicitare recomandare #2

Dacă oricum cerem feedback într-un mod automat, atunci este bine să facem follow-up la feedback-urile pozitive. Prin urmare, dacă cineva semnalează un nivel ridicat de satisfacție, sistemul îl notifică pe agentul de vânzări să ia legătura cu acest client și să îi ceară o recomandare. Iar în cazul unui feedback negativ, aflăm imediat dacă cineva nu își face bine treaba.

12. Solicitare testimonial

Chiar dacă nu ne poate recomanda un alt potențial client, putem solicita un testimonial scris de la noul nostru client, pe care putem să îl expunem pe pagina noastră web.

În MiniCRM putem automatiza și acest lucru, trimițând emailuri programate prin care solicităm testimoniale. Iar sistemul notifică liderul companiei de primirea testimonialelor noi.

13. Înregistrează motivul pierderii

Este un pas extrem de important. Obținem informații de o importanță majoră prin faptul că menționăm motivul pierderii în cazul unei vânzări fără succes. Putem crea chiar și rapoarte pentru asta în sistem, din care putem afla de ce pierdem majoritatea prospectilor noștri sau care sunt punctele slabe ale agenților noștri de vânzări.

14. Recontactare

Compania ta renunță la venituri mari, dacă acum nu încercați să vă recontactați clienții pierduți. În MiniCRM poți vedea atât motivul pierderii, cât și tot istoricul clientului cu care agentul de vânzări urmează să reia legătura.

+1

Revânzare către clienții existenți!

Revânzarea este un subiect care merită să fie discutat mai în detaliu, însă trebuie să îl menționăm și aici. În cazul în care avem un serviciu pe care merită să îl revindem după o perioadă de timp, MiniCRM te poate susține și în asta prin remindere programate sau automate.

Eficientizează-ți vânzările cu MiniCRM!

1. Solicită un cont de testare gratuit, fără obligații.
2. Discută despre nevoile tale cu colegii noștri.
3. Profită de beneficiile sistemului MiniCRM.



Obține venituri din prospecții tăi pierduți cu MiniCRM!

Testează gratuit

sau

Solicită o ofertă personalizată



Cum să implementezi toate astea în compania ta?

1. Solicită un cont de testare gratuit, fără obligații.
2. Vei fi contactat în cel mai scurt timp de către un consultant.
3. Vei putea discuta cu acesta despre nevoile companiei tale și veți putea găsi împreună soluții pentru aceste nevoi.
4. Între timp, începe să testezi funcționalitățile de bază.

Fă-ți un cont gratuit