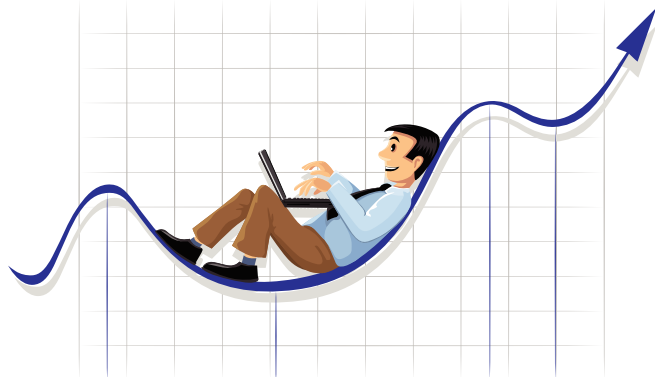


Чек-лист “Оценка эффективности отдела продаж”



Инструменты для работы менеджеров по продажам

Описание целевой аудитории	Да	Нет
Разработана воронка продаж	Да	Нет
Четко прописанные действия работы с клиентом	Да	Нет
Скрипты продаж и возражений	Да	Нет
Использование сопутствующих маркетинговых материалов (сайт, блог, статьи, любой контент, отзывы, видео)	Да	Нет
Использование инструментов соцсетей для продаж	Да	Нет
Перечень ошибок менеджеров и пути их решения	Да	Нет
Интеграция баз контактов с CRM	Да	Нет

Эффективность результата

Количество заключенных договоров и сделок		шт.
Средний чек сделки		\$
Возврат инвестиций ROI		%

Эффективность функционирования отдела продаж

План отдела продаж соответствует целям компании		%
Количество исходящих холодных звонков		шт.
Число повторных контактов (звонков, сообщений, писем)		шт.

Эффективность затрат ресурсов

Обучение персонала		часов
Время, потраченное на лида		часов
Время, потраченное на сделку		часов