

COMPLETO

CRM

КАК ЗА 4 МЕСЯЦА ВЫСТРОИТЬ
ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОДАЖАМИ С ПОМОЩЬЮ CRM



COMPLETO

ЗАДАЧИ

1

Запустить оптовые продажи в digital и привлекать целевой трафик

2

Автоматизировать процесс обработки лидов и уменьшить % отвала потенциальных клиентов на пути к сделке

3

Выстроить управляемую систему повторных продаж



Что сделали

- 1 Аналитика, digital-стратегия + запуск MVP-проекта
- 2 Интеграция и настройка CRM
- 3 Внедрение двухуровневой воронки продаж
- 4 Настройка автозадач, чек-листов, доп. полей в CRM
- 5 Построение аналитических отчетов для принятия управленческих решений
- 6 Создание управляемой и прозрачной системы для оценки эффективности ОП и Маркетинга

COMPLETO

Результаты

заключили **12** сделок

5,7 млн заработали

конверсия **100%** в повторные продажи

