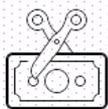


Приводим клиентов для вашего бизнеса

АГЕНТСТВО УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ ЮЛА

Проблемы бизнеса

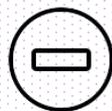
Основные проблемы, которые встречаются на пути компании



Налогообложения - высокие ставки налогов и проблема их администрирования.



Аренда помещений - высокие арендные ставки.



Специфика бизнеса - препятствия, связанные с необходимостью выполнения обязательных правил и процедур связанных со своей сферой деятельности.



Заемные средства (кредиты, займы) – сложность привлечения и дороговизна их обслуживания.



Законодательство - действующая система формирования и применения мер ответственности за экономические правонарушения.



Административные барьеры.



Конкуренция - огромная конкуренция на рынках сбыта.

Согласитесь, что этот список можно продолжать долго, не так ли?

Решение для бизнеса

Решаем самую главную проблему компании

продажи продукта

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?

V Подготовительный этап – 1ый месяц

Совместно с вами **определяем группы товаров/услуг**, которые являются приоритетными для продаж.

Анализируем ваш продукт и конкуренцию на рынке по выбранным группам.

Анализируем бизнес-процессы вашей компании, изучаем бизнес изнутри.

Анализируем работу сайта совместно с деятельностью компании.

Определяемся с приоритетными регионами для продвижения и продаж.

Определяем целевую аудиторию и формируем портрет будущего клиента.

Составляем уникальное торговое предложение для системы продаж вашего продукта.

Подготавливаем либо дорабатываем рабочие материалы (коммерческие предложения, скрипты, алгоритмы работы, работа с CRM и т.д.)

Совершаем тестовый обзвон компаний (до 300шт.), проводим несколько встреч и презентаций. Фиксируем результаты.

Анализируем и подготавливаем отчет о итогах проделанной работы за 1ый месяц.

Решение для бизнеса

Решаем самую главную проблему компании

продажи продукта

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?

V Тестовый этап – 2ой месяц

Обсуждаем и согласовываем стратегию и план продаж на основании полученных данных за 1ый месяц работы.

Совершаем базовый обзвон компаний (600 - 1200шт.), рассылаем коммерческие предложения, проводим встречи и презентации продукта. Фиксируем результаты.

Подогреваем клиентскую базу, информируем и консультируем клиентов. Занимаемся продажами продукта.

Проводим с вами совместные еженедельные встречи и подводим промежуточные итоги проделанной работы. Мозговой штурм.

Совершенствуем и развиваем алгоритм продаж ваших продуктов. Вносим корректировки в работу над проектом. Мозговой штурм.

Анализируем и подготавливаем отчет о итогах проделанной работы за 2ой месяц.

V Основной этап – 3ий и последующие месяцы

Выходим на выполнение плана продаж в 100%, согласно закрепленных договоренностей.

Первые клиенты – первые заказы – первые продажи.

Анализируем и подготавливаем отчет о итогах проделанной работы за 3ий и последующие месяцы.

Условия сотрудничества

Закключаем договор

Вносите предоплату

Начинаем работу

| Тарифы | Start | Standart | Business |
|--|--|------------------|----------|
| Сфера деятельности | Любая | Любая | Любая |
| Конкурентная среда | Низкая | Средняя | Высокая |
| Размер бизнеса | Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели | | |
| Первые клиенты по проекту | в течение 2 мес. | в течение 3 мес. | |
| Минимальный срок работы над проектом, мес. | 5 | 7 | 9 |
| Абонентская плата (за 1го специалиста в мес.), BYN | от 950 | от 1 250 | от 1 500 |
| Бонус (индивидуально обсуждается по каждому проекту),% | Процент от продаж | | |

Условия сотрудничества формируются после предварительной встречи. **Окончательная стоимость** зависит от сложности проекта, конкурентной среды, поставленных задач, размера команды выделяемой на реализацию проекта.

Почему вам это интересно?

- ▶ **Опыт.** Наша команда специалистов обладает достаточным опытом и знаниями в сфере продаж, чтобы оказывать услуги на качественном уровне.
- ▶ **Налаживание сбыта.** Вам не нужно думать о том, где и как привлекать клиентов.
- ▶ **Формирование отдела продаж.** Вам не нужно заниматься поиском специалистов по продажам и создавать собственный отдел продаж.
- ▶ **Бумажная волокита.** Вам не нужно брать сотрудников в штат и заводить на них кучу бумаг.
- ▶ **Налоговые выплаты.** Вам не нужно совершать платежи ФСН, подоходный налог и отчисление в Белгосстрах, которые были бы при сотруднике в штате.
- ▶ **Дополнительные расходы.** Под дополнительными расходами мы подразумеваем: создание рабочего места (закупка мебели, техники, канцелярии и т.п.). На это тоже вам не нужно тратить.

Услуги для бизнеса

Услуги, которые оказывает наша компания

Аутсорсинг продаж

- Клиенты под ключ
- Холодный и горячий обзвон
- Рассылка предложений (e-mail)
- Встречи и презентации
- Заключение договоров
- Контроль оплат

Телемаркетинг

- Холодный и теплый обзвон
- Рассылка предложений (e-mail)
- Сбор и формирование клиентской базы

Внедрение и обучение CRM

- Внедрение и обучение CRM Bitrix24
- Внедрение и обучение AmoCRM

Создание отдела продаж под ключ

- Построение отделов продаж
- Построение систем продаж
- Комплексный аудит продаж
- Повышение конверсии продаж
- Разработка стратегии продаж и продвижения
- Аналитика продаж
- Упаковка отдела продаж
- Построение воронок продаж

Создание call-центра под ключ

- Построение call-центров
- Построение систем звонков
- Комплексный аудит звонков
- Повышение конверсии звонков
- Разработка стратегии звонков
- Аналитика звонков
- Упаковка call-центра

Наши **контакты**

Агентство успешных продаж ЮЛА

Помогаем бизнесу развиваться!

Youla

Дмитрий Пильчук

Директор компании

Контакты

+375 25 792-19-15

+375 33 353-80-33

+375 29 383-80-33

E-mail

d.pilchuk@ssa-youla.by

Время работы

Пн – Пт: 09.00 – 18.30