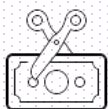


# Приводим клиентов для вашего бизнеса

АГЕНТСТВО УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ ЮЛА

# Проблемы бизнеса

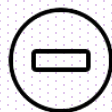
Основные проблемы, которые встречаются на пути компании



**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](mailto:d.pilchuk@ssa-youla.by)

### Время работы

Пн – Пт: 09.00 – 18.30