

+ 38 067 509 2 555

salesaudit.com.ua
[facebook/auditofsales](https://facebook.com/auditofsales)

of **AUDIT
SALES**

**АУДИТ
ПРОДАЖ**

ДЛЯ
БУДІВЕЛЬНОЇ
КОМПАНІЇ



+ 38 067 509 2 555

salesaudit.com.ua
[facebook/auditofsales](https://facebook.com/auditofsales)

of **AUDIT
SALES**

ЗАВДАННЯ

1. Знайти потенціал збільшення продажу:
загальний об'єм продаж, конверсія звернень,
управління клієнтськими базами.
2. Оцінити рівень торгового персоналу.
Перевірити і вдосконалити стандарти обслуговування.
3. Розробити програму реорганізації
системи продажу.



АУДИТ ПРОДАЖУ:

1. Аудит системи і політики продажу включає: аналіз стандартів компанії; вивчення мотивації і планування; систем контролю і постановки завдань; управління показниками; вивчення посадових інструкцій; перегляд організаційної структури; формування цінової політики; умов для посередників.
2. Аудит маркетингових комунікацій: плану маркетингових заходів; результативності; механіки акцій; конверсії і кількості учасників; відповідності потребам та реаліям ринку. Аудит сайту. Налаштування цілей AdWords. Потенціал зростання за ключовими словами в категорії. Аналіз представленості на профільних порталах. Відгуки в інтернеті: збір і аналіз даних. Робота з оцінками і рейтингами.
3. Визначення «ціни клієнта» для кожного каналу комунікації, аналіз маркетингового бюджету.
4. «Таємний покупець» в ЖК Будівельної компанії і у основних конкурентів (особистий продаж, телефон, пошта, соц. мережі, форми зворотного зв'язку, онлайн- консультант). Порівняння якості комунікацій, «інструментів продажу», цін і наповнення продукту. Збір інформації по залишкам квартир і формам договорів.
5. Оцінка локацій, наповнення і ефективності роботи відділів продажу
6. Порівняння Продукту з конкурентами: матеріали будівництва, якість робіт.



АУДИТ ПРОДАЖУ

7. Робота «стажера» у відділі продажу (фото робочого дня). Складання рейтингу менеджерів. Оцінка програми навчання нового співробітника.
8. Співбесіди з менеджерами продажу: результативність, потенціал, знання, ініціативність. Рейтинг менеджерів.
9. Заміри трафіку біля відділу продажу ЖК і у конкурентів.
10. Порівняння аносованих і реальних термінів здачі будинків ЖК Будівельної компанії і конкурентів).
11. Аудит CRM. Написання ТЗ по необхідним змінам для розробників.
12. Опитування кінцевих споживачів (ЦА) на предмет знань і готовності до покупки квартири в ЖК Будівельної компанії.



+ 38 067 509 2 555
salesaudit.com.ua
facebook/auditofsales

of **AUDIT
SALES**

РЕЗУЛЬТАТ

В результаті АУДИТУ, компанія отримує комплексний аналіз системи продажу і реальні інструменти для подальшого розвитку, а реалізація запропонованих змін призведе до росту продажу і кількості активних клієнтів.

Після проведення дослідження ми презентуємо для усієї команди програму змін і впроваджень.

Можливий супровід запропонованих змін і прив'язка винагороди до результату компанії

ВАРТІСТЬ

Від 18 000 до 40 000 у.о.

