



Ваш отдел продаж может больше?

Федеральный телеком-оператор «Дом.ru Бизнес» запустил тестирование «Ваш отдел продаж может больше?». Руководители из сферы продаж могут оценить эффективность своего отдела, выявить сильные стороны и зоны роста специалистов, определить инструменты увеличения воронки продаж и КПД менеджеров. Тест доступен на сайте <https://b2b.domru.ru/oats-promo/> и потребует не более 5 минут на прохождение.

В рамках теста руководителю достаточно в каждом вопросе выбрать один ответ и проверить, как ведется в компании детальный анализ показателей отдела продаж, обладают ли менеджеры всей информацией о клиенте и этапах взаимодействия с ним. Результат теста покажет, есть ли в компании полная информация о работе отдела продаж. По итогам будут даны рекомендации по усилению команды при помощи телеком-решений. Дополнив профессионализм и дисциплину сотрудников аналитическими данными, руководитель сможет принимать верные управленческие решения и повысить эффективность работы отдела. Менеджеры по продажам поймут, на чём основан их успех, какова их загруженность и проблемные зоны.

Современные телеком-решения «Дом.ru Бизнес» – облачная телефония и amoCRM – помогут руководителю получить и проанализировать статистику работы отдела, а также станут эффективным инструментом для коммуникаций с клиентами. Интеграция CRM-системы с электронной почтой и телефонией дает возможность в один клик поднять всю переписку или совершить звонок прямо в интерфейсе CRM. Запись разговоров и статистика звонков обеспечивают оперативный контроль. Настройка расписания и алгоритм распределения звонков помогут клиентам дозвониться до менеджеров. Удобные фильтры по времени, событиям, исполнителю и наглядные отчеты по заявкам, сделкам, звонкам и встречам в amoCRM дают полное понимание ситуации по продажам. Эти данные позволят руководителю прогнозировать продажи и своевременно принимать меры для достижения результата.