

Az ügyfélút - hogyan lesz a jelentkezésből munka?

Tudd, melyik lépést végzed te, és melyik működik automatikusan.

1 Térkép

2 Érdeklődőtől foglalásig

3 Felkészítéstől döntésig

A folyamat térképe

AZ ÉRDEKLŐDŐ ÚTJA

Kék: automatikus. Lila: te végzed. Cián: a rendszer és te is részt vesztek.



Az űrlap utáni oldalon már a visszahívás előtt is foglalhatnak. Ilyenkor a híváson a meglévő időpontot egyezteted, és ugyanúgy elvégzed az előszűrést. A fontos válaszokat és a haladás állapotát te rögzíted a CRM-ben.

1 Térkép

2 Érdeklődőtől foglalásig

3 Felkészítéstől döntésig

A jelentkezéstől az időpontig

Mi a különbség egy széteső és egy jól működő út között?

Egy széteső folyamatban az érdeklődő vár a hívásra, bizonytalan a találkozó céljában, majd kap egy árat, amelynek a háttérét egyedül kell összeraknia. Közben könnyen elveszhet az érdeklődése vagy nyitva maradhat egy fontos kérdése.

Egy jól működő út minden ponton megadja a következő lépéshez szükséges információt. Az érdeklődő tudja, kivel találkozik, miért érdemes elmennie a felmérésre, és mit kap az ajánlatért. Ha következetesen végigviszitek, több megfelelő, felkészültebb érdeklődő juthat el a felmérésig, és javulhat az elfogadott munkák aránya. A folyamat ismételhető és mérhető alapot ad a későbbi növekedéshez; a több munkához a kivitelezési kapacitásnak is lépést kell tartania.

Hogyan segít minden rész a következőben?

1. Hirdetés és jelentkezés

Megmutatja, milyen problémában és eredményben tudtok segíteni. A jelentkezés elindítja a kapcsolatot; az űrlap adatai kapaszkodót adnak az első beszélgetéshez.

2. Gyors visszahívás és előszűrés

Folytatod a friss érdeklődést. Kideríted, megfelelő-e a munka, és megmutatod a felmérés értékét. Így a helyszíni idődet azoknak a munkáknak adod, amelyekkel érdemes továbbmenni.

3. Időpontfoglalás

Konkrét következő lépést adsz. A közeli időpont és az érintett döntéshozók jelenléte segít, hogy a beszélgetésből valóban találkozó lehessen.

1 Térkép

2 Érdeklődőtől foglalásig

3 Felkészítéstől döntésig

• A felkészítéstől a döntésig

4. Felkészítés a találkozóra

A videó, a korábbi munkák, az értékelések és az előkészítő üzenetek választ adnak a gyakori kérdésekre. Az érdeklődő több háttérrel és bizalommal érkezhet; az emlékeztetők segítenek számon tartani az időpontot.

5. Helyszíni beszélgetés és ajánlat

Az érdeklődő válasza és a műszaki felmérés együtt adják az ajánlat alapját. A személyes bemutatáskor rögtön megkérdezheti, ami nem világos, te pedig megmutathatod, hogyan kapcsolódik a munka a céljához.

6. Döntés és folytatás

Elfogadásnál egyeztetitek az indulás pontos lépéseit. Nyitott kérdésnél tisztázzátok, mi hiányzik, és mikor tértek vissza rá. Így tudod, kivel hol tartasz, és mi a következő teendő.

Amit hosszú távon felépítesz

Egy követhető folyamatot, amit később másnak is meg tudsz tanítani. Ha a lépések és az eredmények rögzítve vannak, azt is látod, hol akad el a legtöbb érdeklődő. Így célzottan tudsz javítani, és a bevált működést továbbadni.