birch

ЧЕК-ЛИСТ + КАЛЬКУЛЯТОР

Где у вас утекают заявки

10 вопросов, которые за 5 минут покажут, на каком шаге вы теряете клиентов, и сколько денег это стоит в месяц.



Отметьте то, что у вас уже работает

Честно, без «вроде бы» и «обычно». Пустые клетки это и есть дырки, через которые уходят деньги.

- [ ] **1. На каждую заявку отвечают за 5 минут, в том числе вечером и в выходные.**
  Не «когда менеджер освободится».
- [ ] **2. Заявки с сайта, мессенджеров и звонков падают в одно место.**
  Не в три чата и таблицу, которую ведут вручную.
- [ ] **3. Вы знаете, с какой рекламы пришла каждая заявка.**
  Источник виден в карточке клиента, а не «по ощущениям».
- [ ] **4. Первый ответ уходит автоматически и ведёт к следующему шагу.**
  Запись, расчёт или звонок, а не просто «здравствуйте».
- [ ] **5. Тем, кто не ответил, напоминают сами.**
  Минимум два касания через разные промежутки.
- [ ] **6. У каждой заявки есть ответственный и статус.**
  Видно, кто и когда последний раз с ней работал.
- [ ] **7. Записавшимся приходит напоминание о встрече или звонке.**
  За сутки и за пару часов, с возможностью перенести.
- [ ] **8. «Подумаю» не пропадает: клиенту пишут через 2–3 дня.**
  Автоматически, а не когда менеджер вспомнит.
- [ ] **9. Вы знаете цену заявки и цену клиента по каждому каналу.**
  Хотя бы раз в неделю смотрите эти цифры.
- [ ] **10. Старым клиентам и «замёрзшим» заявкам пишут повторно.**
  Раз в 3–6 месяцев, с поводом вернуться.

Результат: сколько клеток отмечено

8–10 система собрана, дело в мелочах · **4–7** заметные потери, которые закрываются за недели · **0–3** вы платите за рекламу, а клиентов теряете на выходе.

Сколько стоят потери в месяц

Заполните за минуту. Цифры берите примерные, но свои.

A. Заявок в месяц: _____

B. Сколько из них доходит до продажи, %: _____

C. Средний чек, ₽: _____

D. Сколько заявок, по вашей оценке, теряется без ответа, напоминаний и повторного касания, %: _____

Формула

A × D × B × C = сколько денег вы недополучаете каждый месяц

Пример: 100 заявок, теряется 30%, из дошедших 20% покупают, чек 50 000 ₽ → 100 × 0,3 × 0,2 × 50 000 = 300 000 ₽ в месяц. Цифры для иллюстрации, ваши будут другими.

Чаще всего утекает на четырёх шагах

Первый ответ. Чем позже ответили, тем меньше шансов, что человек ещё думает о вас, а не о конкуренте.

Дожим. Одно сообщение и тишина. Большинство продаж происходит после второго-третьего касания.

Явка. Записался и не пришёл или не взял трубку. Лечится напоминаниями и переносом в один клик.

Возврат. Старая база лежит без дела, хотя написать ей дешевле любого нового клика.

Разберём ваш проект бесплатно

- на 30-минутном звонке пройдём этот чек-лист по вашим цифрам
- покажем, на каком шаге вы теряете больше всего
- дадим план, что исправить в первую очередь, даже если вы решите делать сами

Записаться на разбор: dabirch.com

mail@dabirch.com