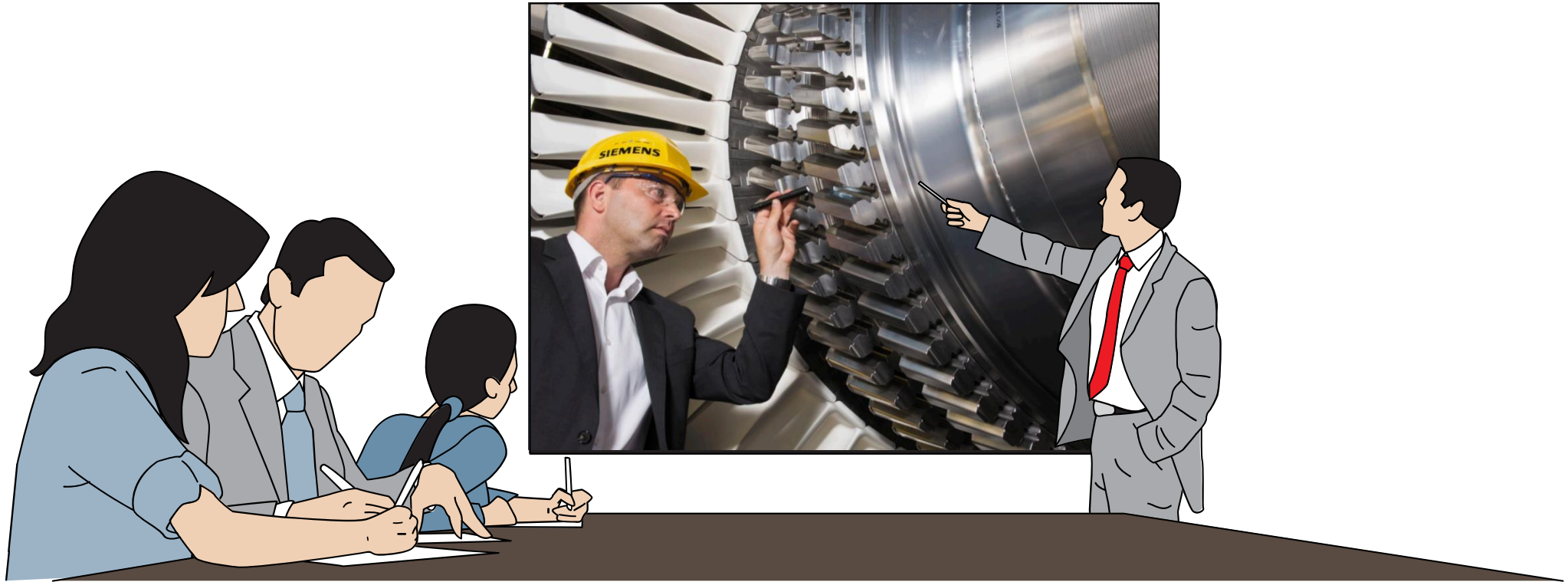
ПОЧЕМУ НЕ ВЗЛЕТАЕТ ВАША СИСТЕМА ДОПРОДАЖ

АЛЬБЕРТ ТЮТИН

WWW.ALBERT-TYUTIN.RU

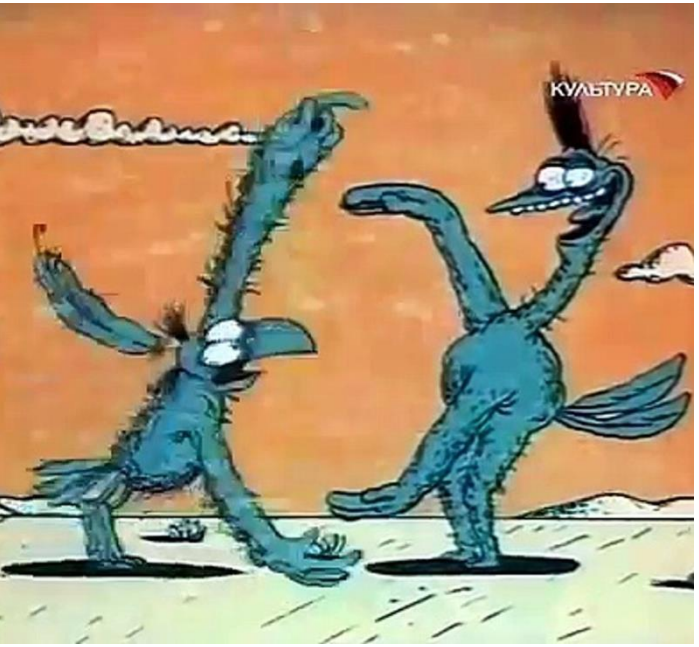
ОЖИДАНИЯ

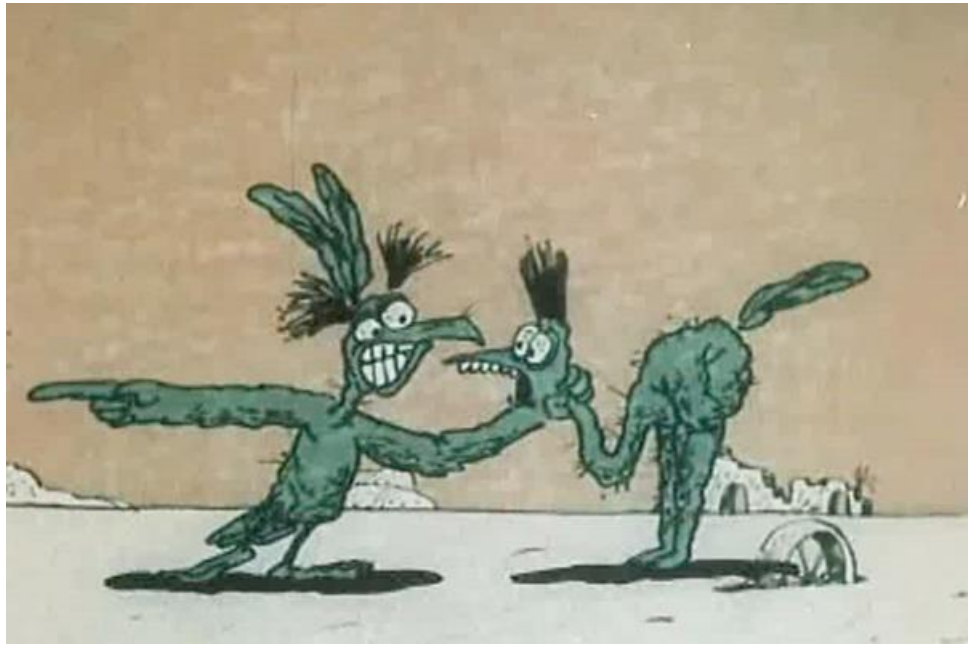
А давайте запустим турбину допродаж. Мы мало продаем сопутствующих товаров. Я прикинул, что это позволит нам увеличить выручку минимум на 10%

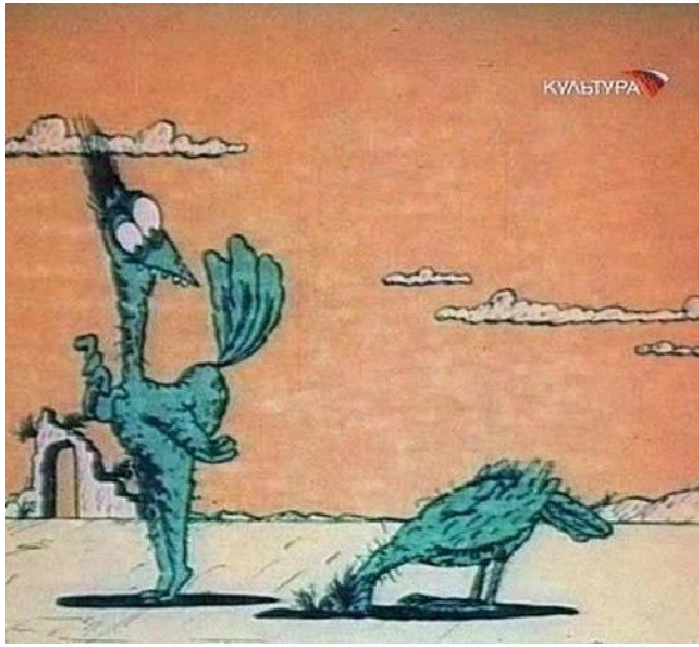


РЕАЛЬНОСТЬ

Крылья, крылья… Ноги!





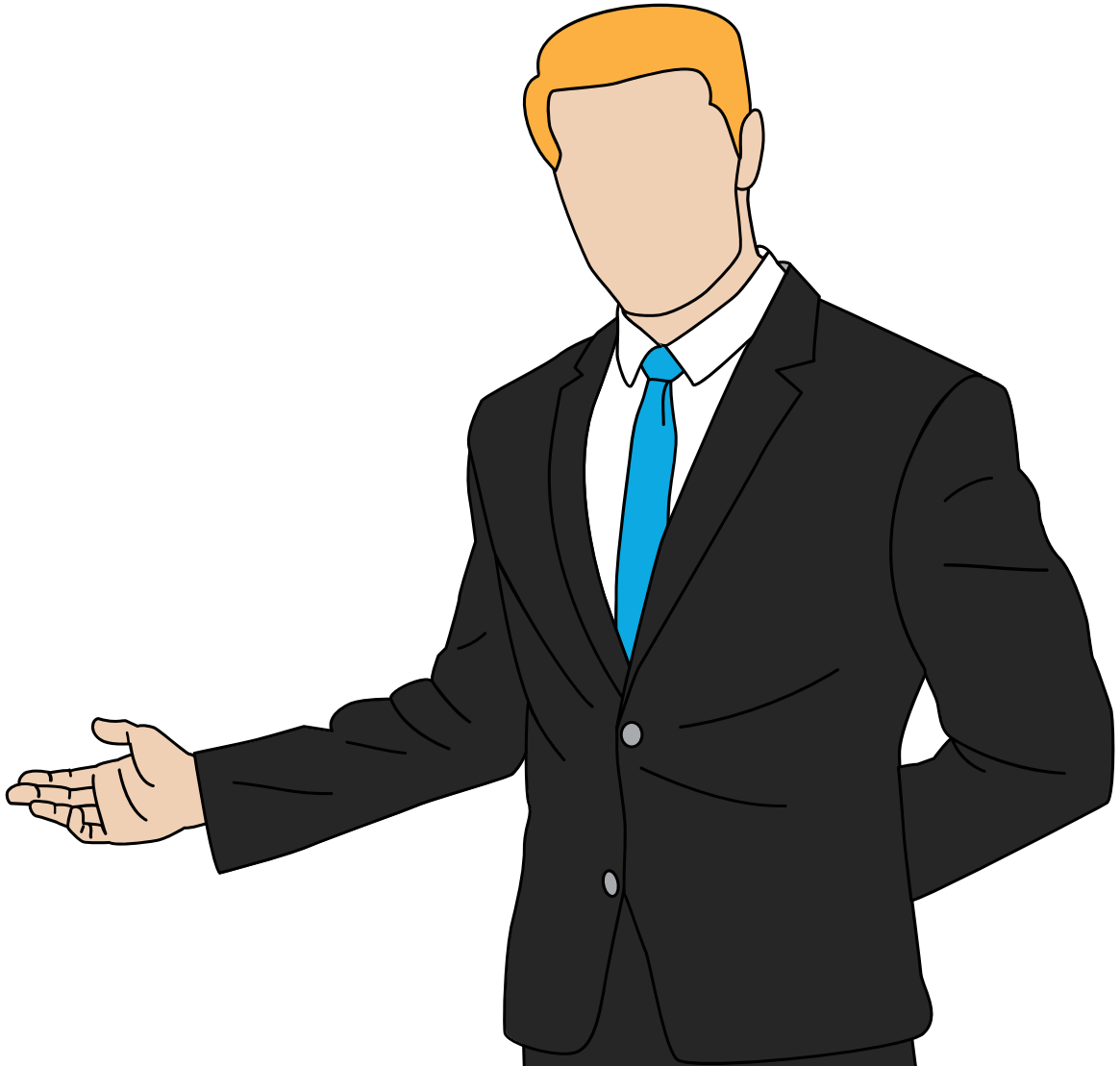


TDK
SHUBENKOV

БАРЬЕР 1
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ

- Что предлагать
- Когда предлагать
- Как предлагать
- Как реагировать на отказы

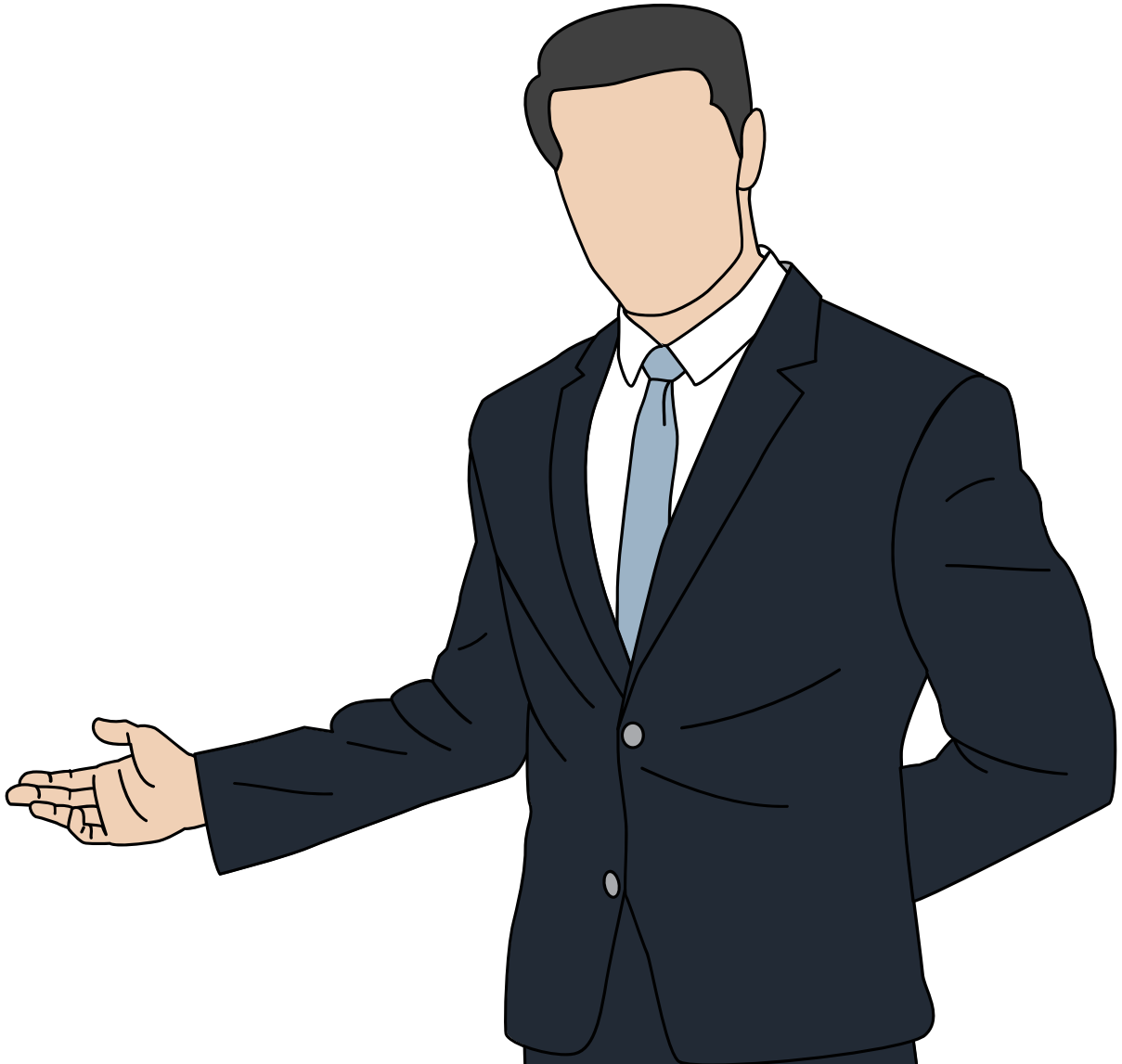
СКРИПТЫ



БАРЬЕР 2
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ

- Транзакционная парадигма продаж
- Какоррафиофобия
- Прецедентное мышление
- Неверие в товар

Настойчивость



ОЖИДАНИЯ
ENGINE
START
STOP

РЕАЛЬНОСТЬ
KPT

БАРЬЕР 3
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ

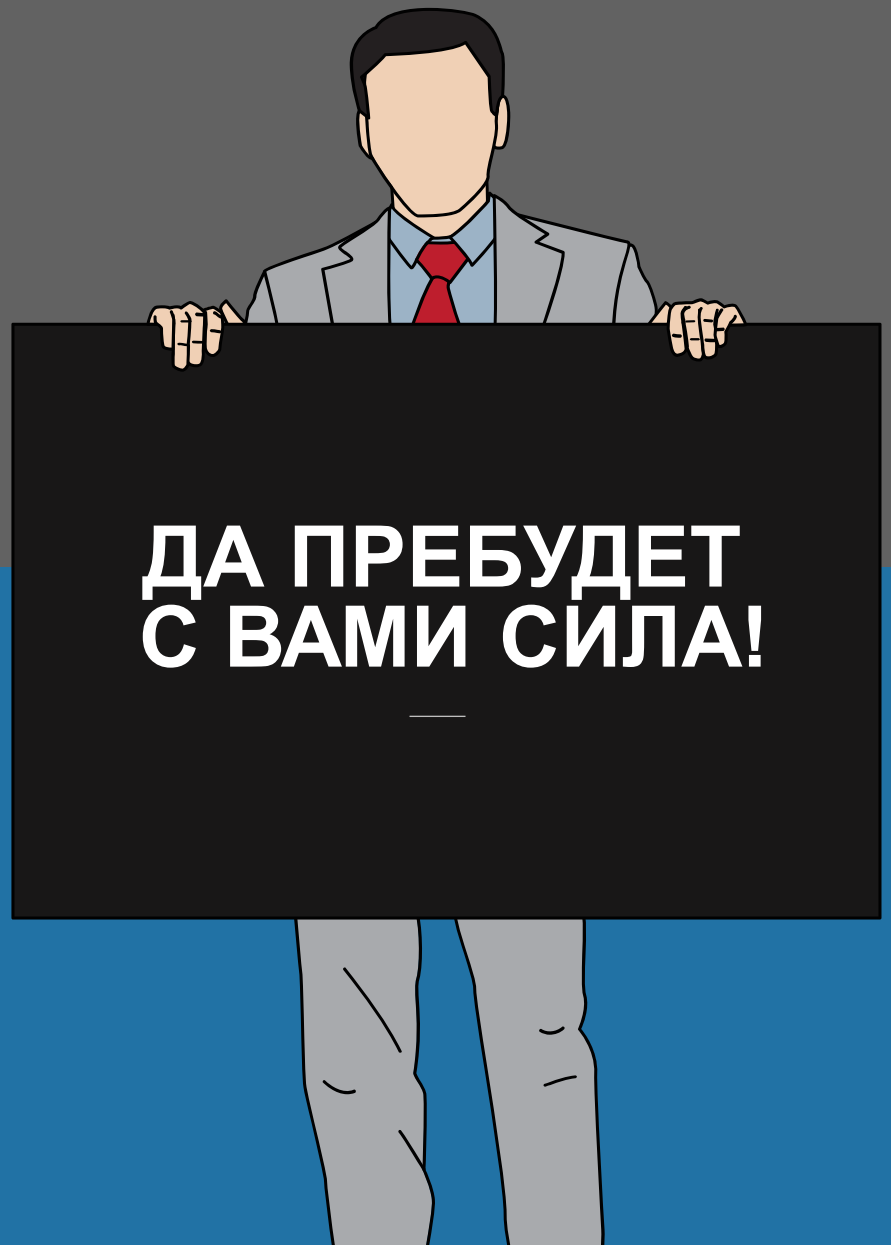
- Показатель не в фокусе
- Сложные стандарты продаж
- Надежда на систему оплаты
- Отсутствие управленческих воздействий (обучение, контроль, обратная связь)
- Длинный цикл управления

Фокусировка

БАРЬЕР 4
ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ

- Не выделен в отдельный проект
- Нет команды внедрения
- Попытка съесть слона за один присест
- Нет ответа на вопрос «Зачем?»
- Отсутствие группы поддержки

Фокусировка



АЛЬБЕРТ ТЮТИН

WWW.ALBERT-TYUTIN.RU