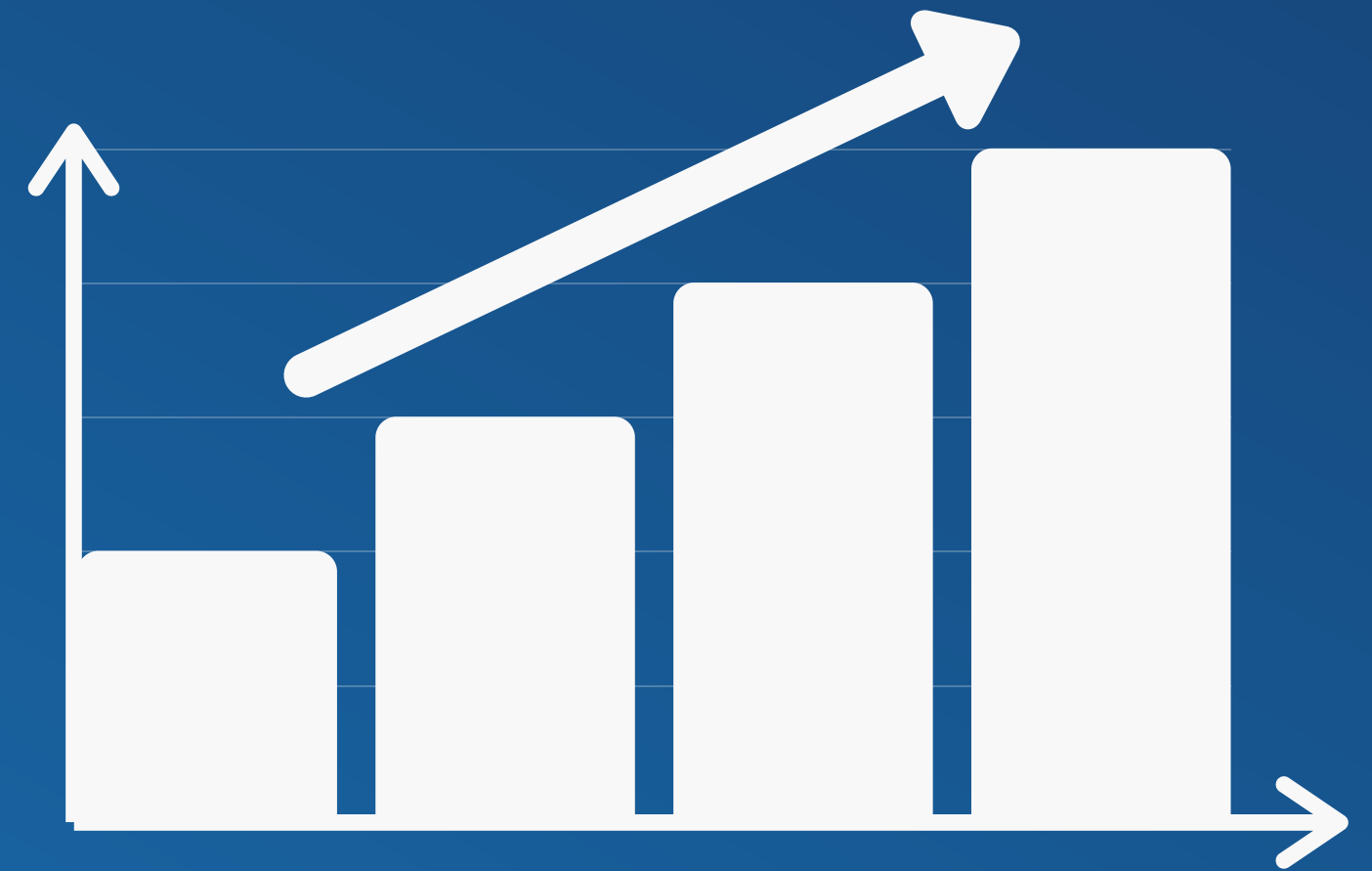


CUM SĂ MAXIMIZEZI POTENȚIALUL ECHIPEI TALE DE VÂNZĂRI

PLANIFICAREA ȘI STABILIZAREA
VENITURILOR ÎN COMPANIA TA



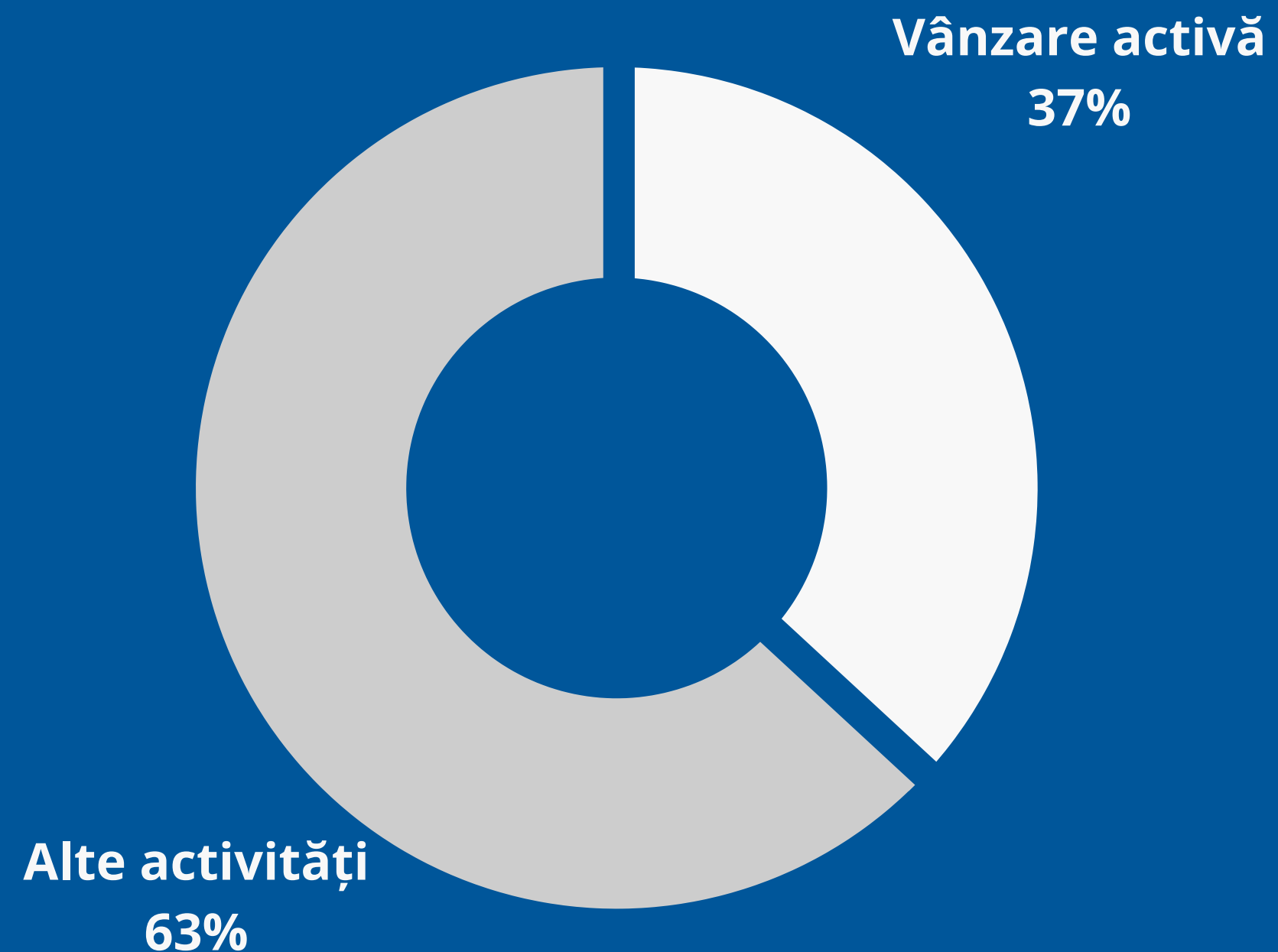
Din rezultatele cercetării [InsideSales.com](https://www.insidesales.com) reiese că:

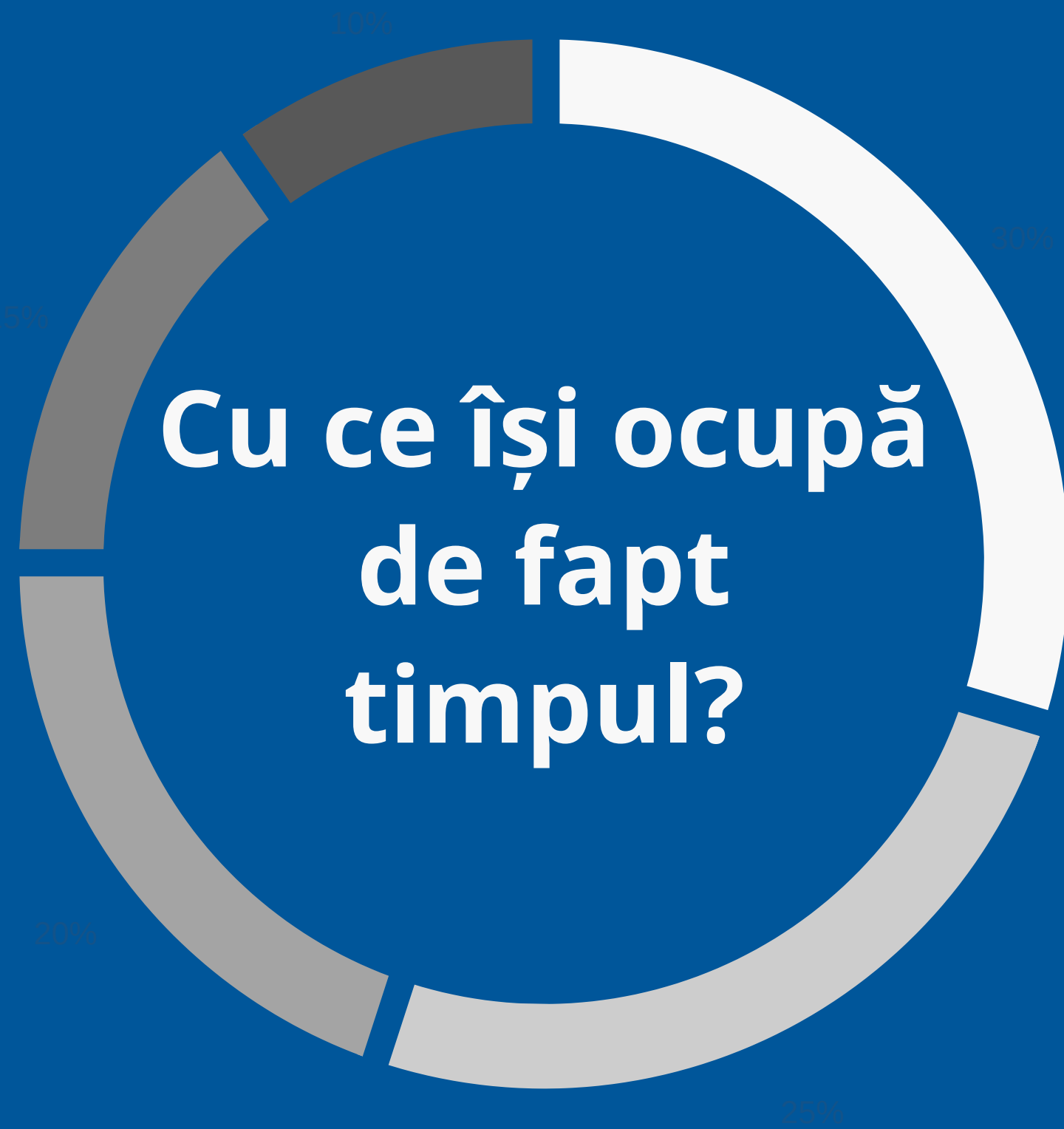
agenții de vânzări
își petrec doar

37 %

din timpul lor cu
vânzarea activă.

Adică în **63%** din timpul lor **NU**
generează venituri companiei
pentru care lucrează.





- Scriu email-uri
- Înregistrează date
- Ședințe interne
- Programează discuții telefonice și întâlniri
- Instruiri, dezvoltare personală

CUM SĂ ALOCI MAI MULT TIMP VÂNZĂRILOR ACTIVE ÎN ECHIPA TA?



**Stabilește un scop
concret**



**Stabilește sarcinile
necesare pentru
atingerea scopului**



**Planificare zilnică
și săptămânală**

0 CE ÎNSEAMNĂ TIMP PETRECUT CU VÂNZARE ACTIVĂ ÎN CAZUL VOSTRU?

Ce activități fac parte din categoria vânzărilor active în **compania TA?**

Adică: care sunt sarcinile care generează în mod direct venituri companiei tale?

- 
- ☒ Demo
 - ☒ Follow-up
 - ☒ Reactivare
 - ☒ Apeluri
 - ☒ Întâlniri

1

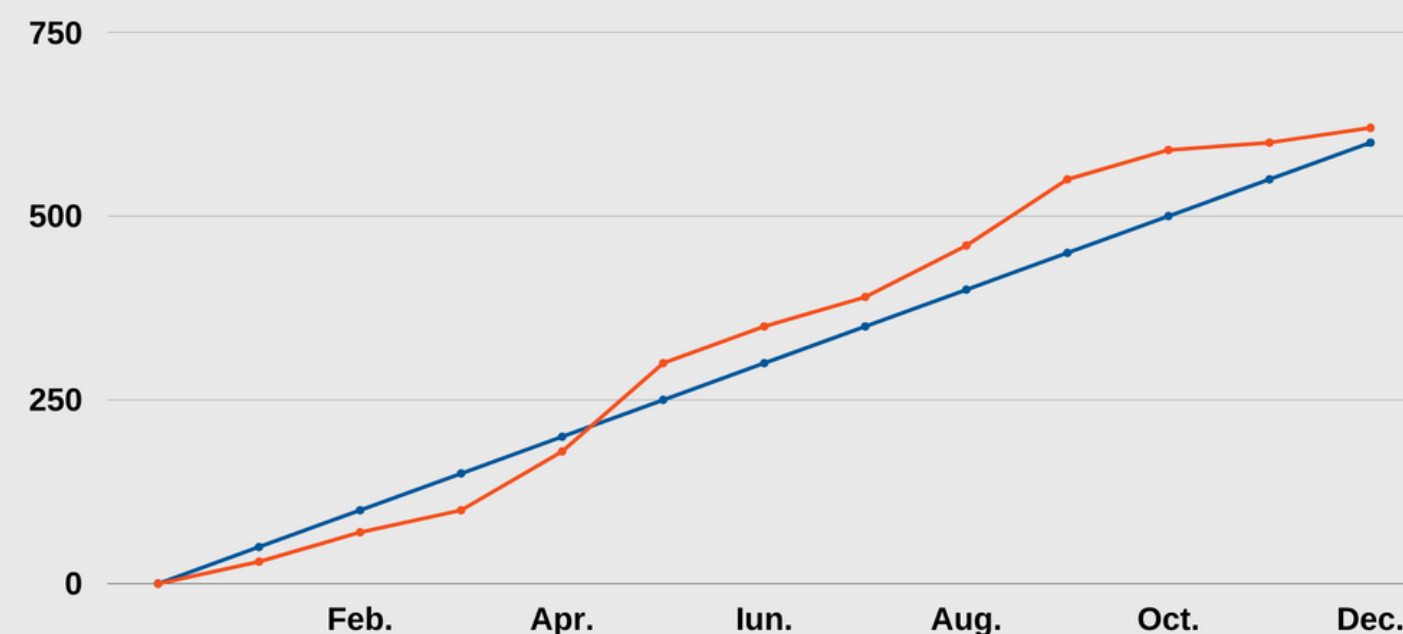
STABILEȘTE UN SCOP CONCRET

Stabilirea unui scop concret și măsurabil, în primul rând de către echipă.

E important să fie un scop realizabil, dar motivant. Rata de succes anterioară poate fi un punct bun de pornire.

Vizualizarea scopului final și al progresului să fie accesibil pentru toată lumea.

600 clienți noi până pe 31 decembrie



2

STABILEȘTE SARCINILE NECESARE PENTRU ATINGEREA SCOPULUI

Adună **sarcinile necesare și măsurabile pentru atingerea scopului stabilit** din rândul activităților care fac parte din categoria vânzărilor active în compania ta.

Stabilește concret **numărul sarcinilor**, care trebuie finalizate **zilnic și săptămânal**, pentru atingerea scopului stabilit.

12 întâlniri săptămânal

1. Săptămână 2. Săptămână 3. Săptămână 4. Săptămână

Mihai	10	6	13	12
Andrei	8	16	11	13
Alina	12	9	12	13

25 de apeluri de follow-up săptămânal

1. Săptămână 2. Săptămână 3. Săptămână 4. Săptămână

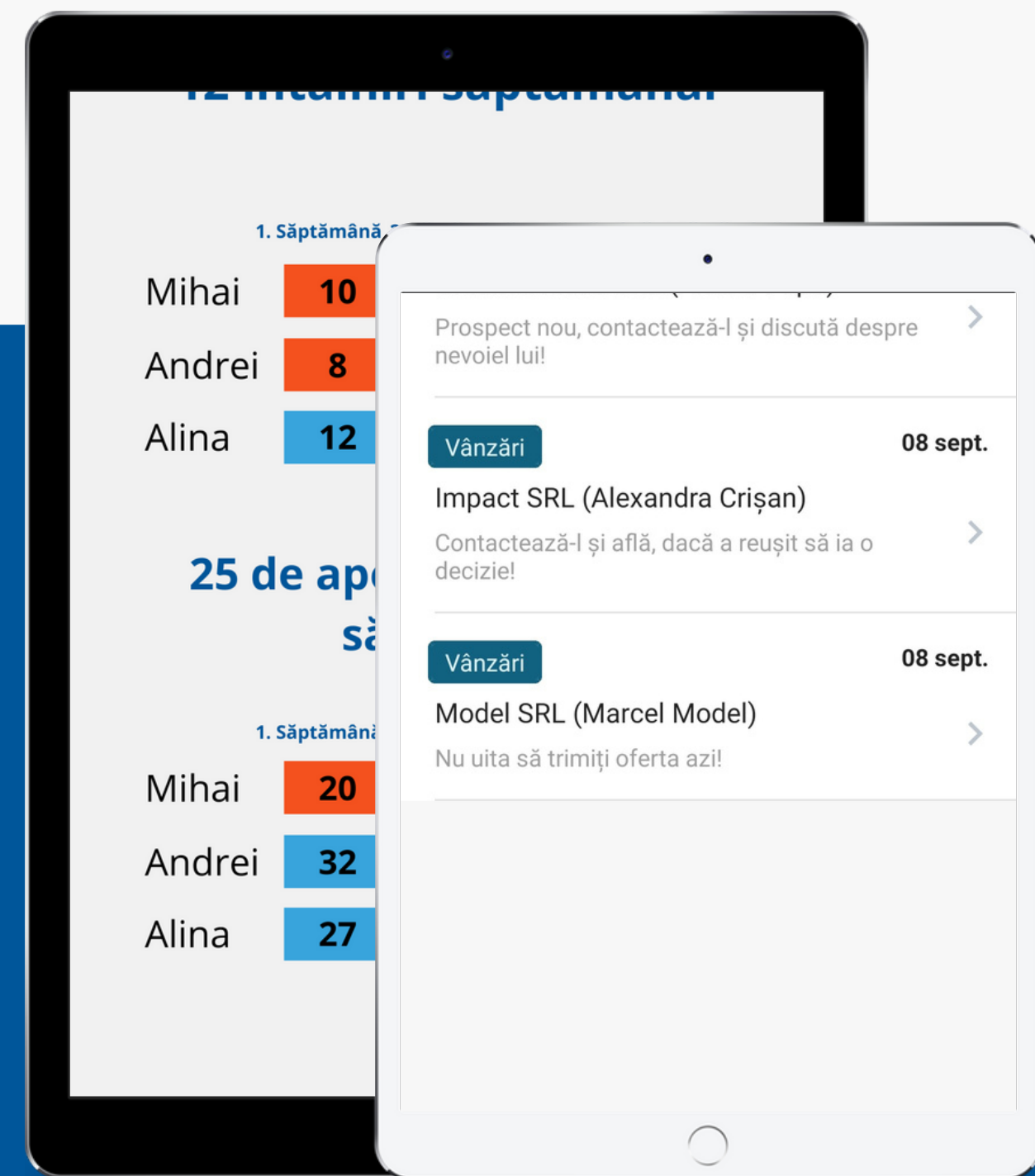
Mihai	20	26	25	29
Andrei	32	14	26	25
Alina	27	20	26	24

3

PLANIFICARE ZILNICĂ ȘI SĂPTĂMÂNALĂ

Cine, ce fel de sarcini și cu ce client planifică să finalizeze în această săptămână? Să introducă toată lumea în calendarul său până luni dimineață, cel târziu!

În fiecare **dimineață verificați progresul**, comparându-l cu planul săptămânal. Adaptați sarcinile zilnice din calendar în așa fel încât toată lumea din echipă să atingă scopul săptămânal.



72%

dintre agenții de vânzări

NU folosesc

în munca lor

**un instrument de
gestionare a timpului
structurat.**



DE CE AGENDA ȘI CALENDARUL CLASIC NU VĂ AJUTĂ SĂ FIȚI EFICIENȚI?

Nu poate fi vizualizat de colegi



4 ori

mai mult timp petrecut cu discuții interne

Nu poate fi vizualizat de lider



2 ori

mai puțin probabil finalizarea sarcinilor săptămânale

Nu primești remidere despre sarcini



2 ori

mai multe sarcini uitate

Sarcinile nu pot fi introduse automat



3 ori

mai multe sarcini administrative

CUM AJUNG ÎN MOD AUTOMAT SARCINILE TALE ÎN CALENDARUL TĂU ONLINE?



Organizare perfectă a zilei cu
MiniCRM prin integrarea
calendarului tău preferat

Sarcină nouă



Discuție pentru încheierea contractului cu Andrei.



[User selection dropdown]



marți, 26 mai 2020

×

1 PM	
2 PM	
3 PM	
4 PM	Discuție pentru încheierea contractului cu Andrei. 4 – 5pm
5 PM	
6 PM	
7 PM	

ier

SARCINILE CREATE ÎN SISTEMUL MINICRM (POTRIVIT PENTRU GESTIONAREA CLIEŢILOR ŞI A SARCINILOR), AJUNG IMEDIAT ŞI ÎN CALENDARUL TĂU

Sarcină nouă

 Ia legătura cu persoana de decizie!

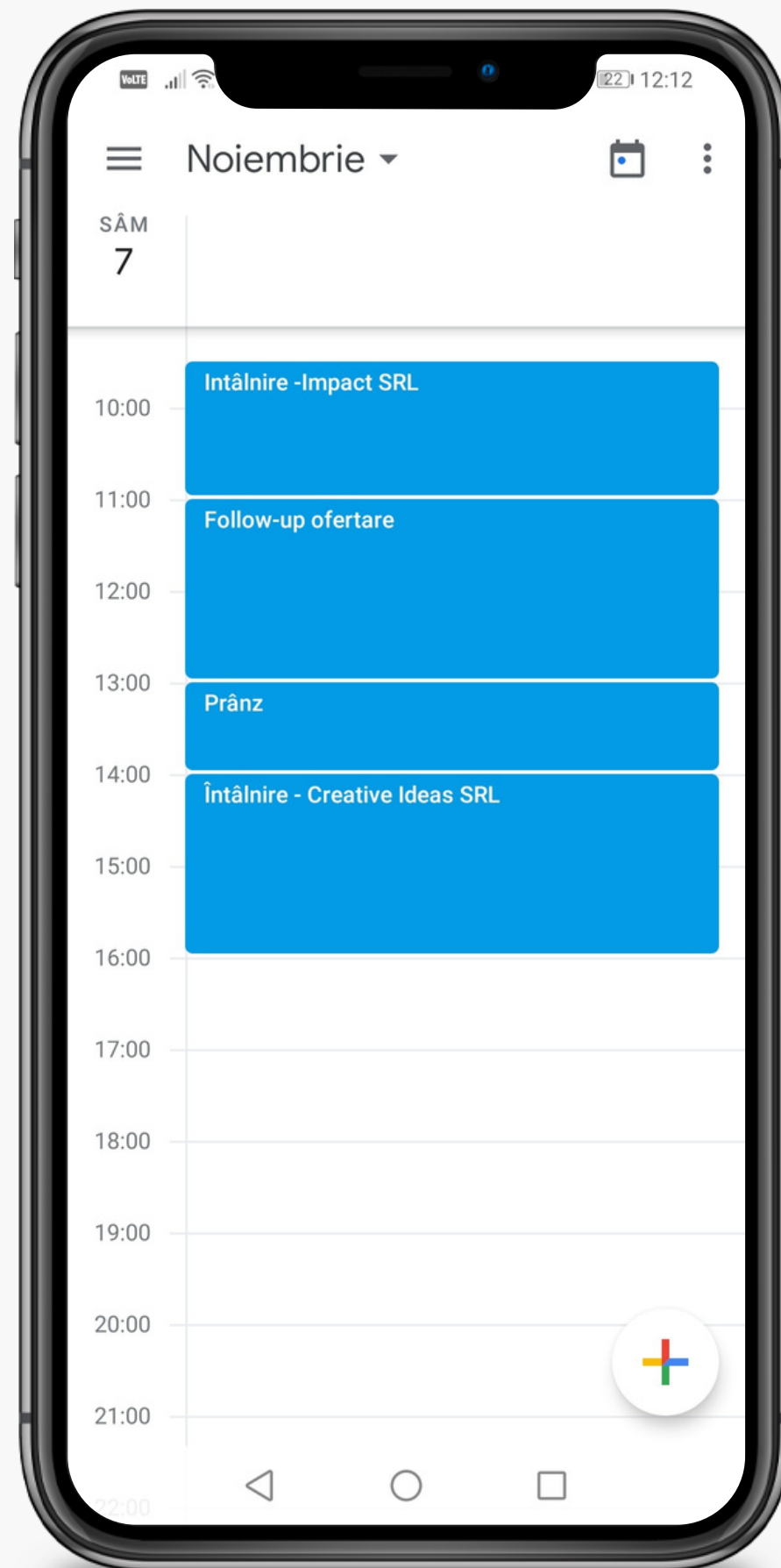




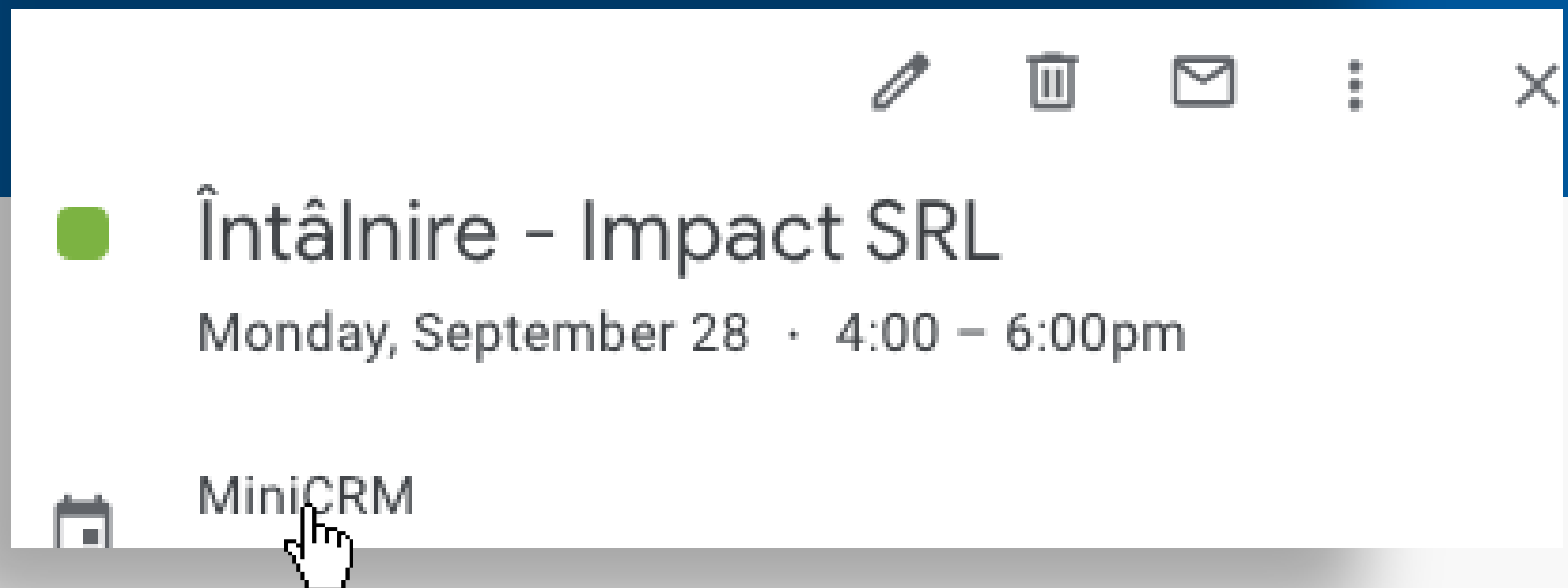
Poate fi integrat cu
calendarele

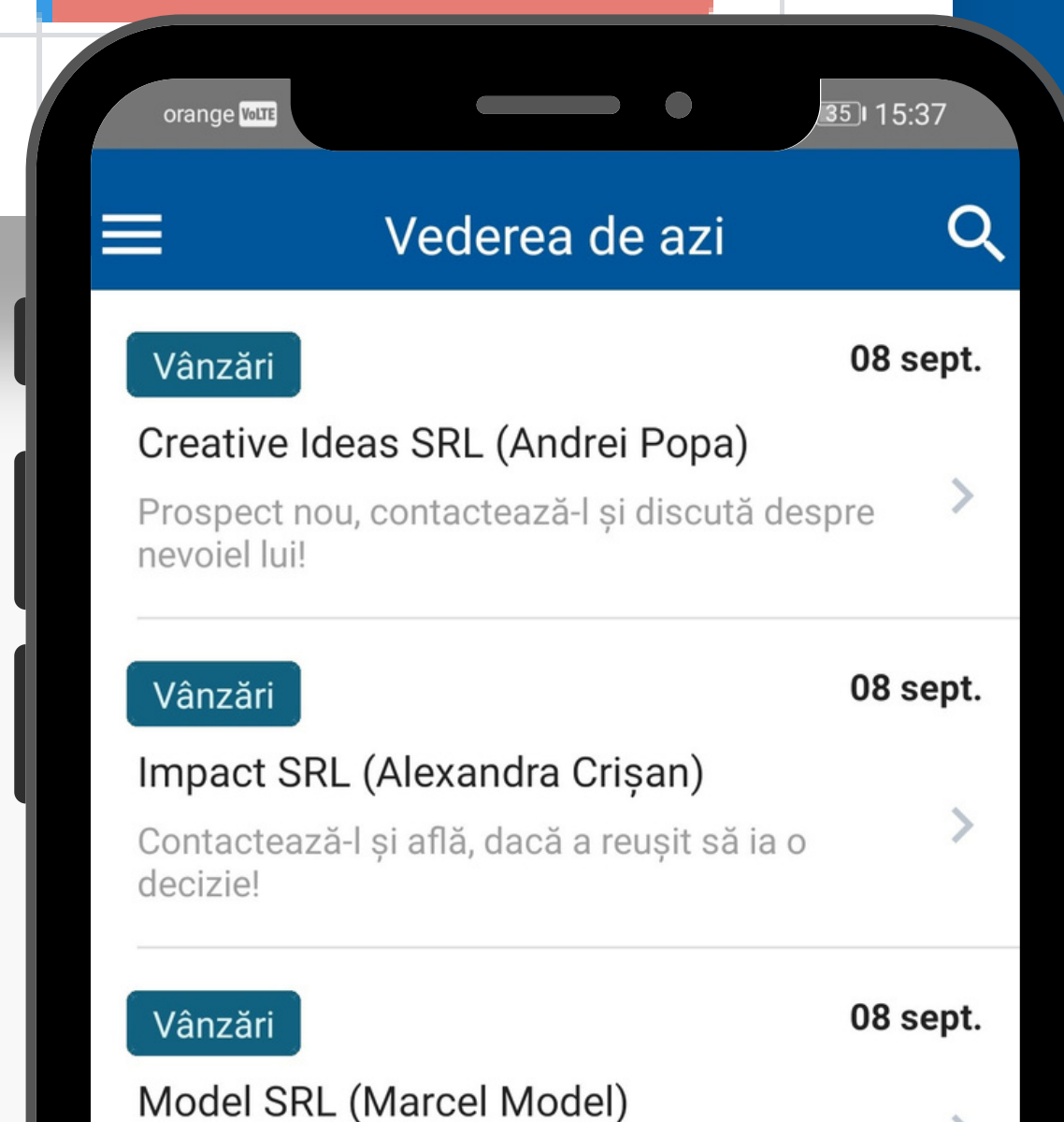
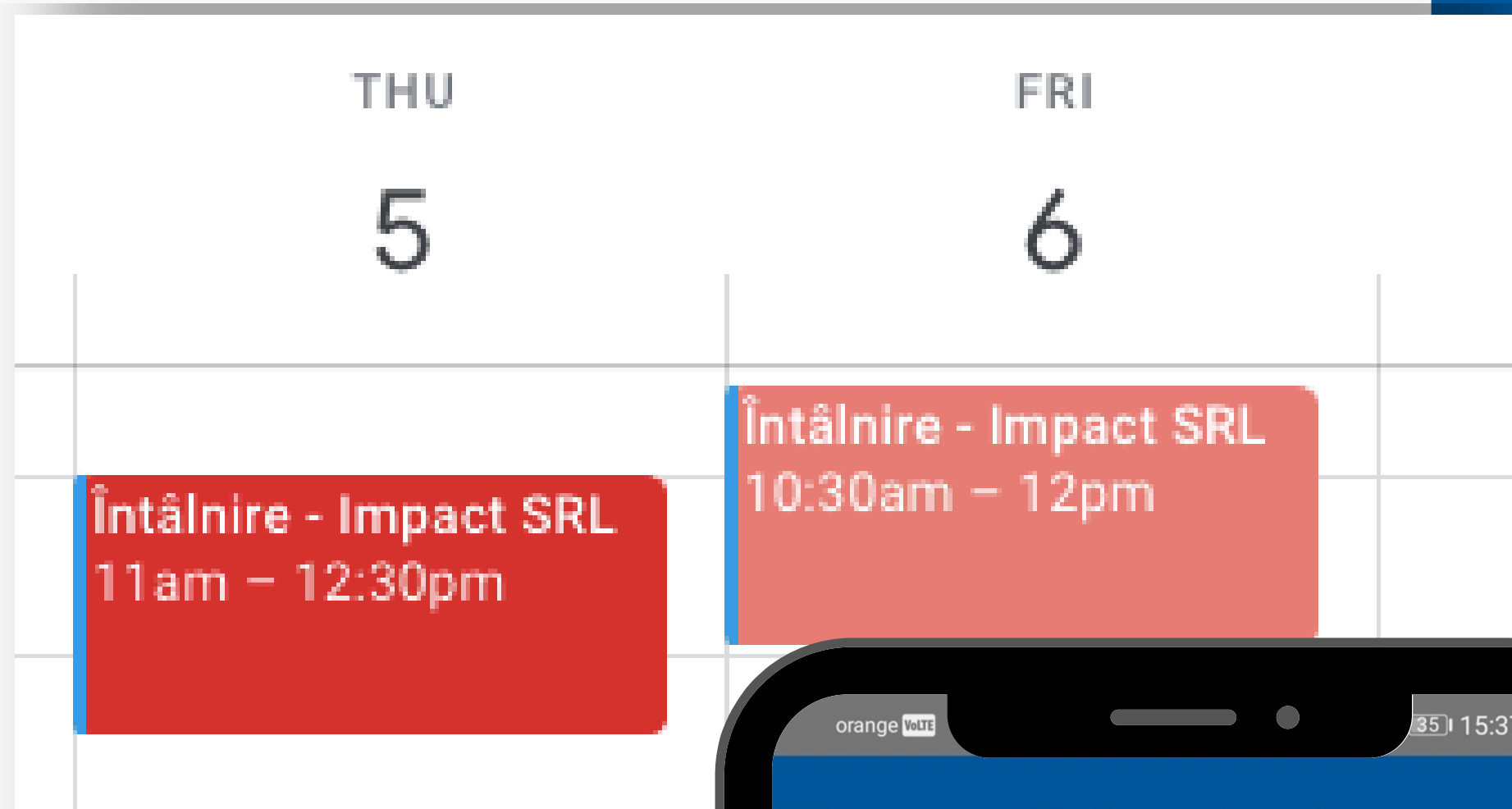
**Google, Outlook, IOS şi
Android**



**GESTIONEAZĂ-ȚI ÎNTÂLNIRILE
ȘI SARCINILE LEGATE DE LUCRU
ÎN AȘA FEL ÎNCÂT
SĂ NU SE SUPRAPUNĂ CU
SARCINILE TALE PERSONALE.**

DIN CALENDAR, PRINTR-UN SINGUR CLICK POȚI ACCESA CARDUL CLIENTULUI DIN MINICRM





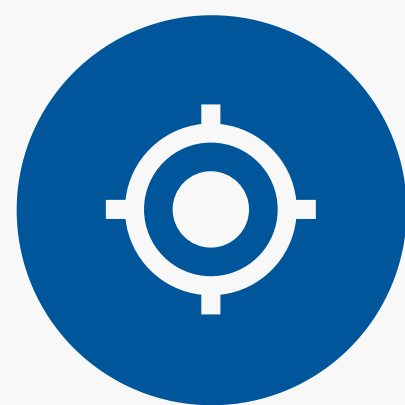
**DACĂ MODIFICI O PROGRAMARE
ÎN CALENDAR, ACESTA SE
ACTUALIZEAZĂ IMEDIAT ȘI PE
CARDUL CLIENTULUI ÎN
MINICRM, ACEST CARD FIIND
CONECTAT CU PROGRAMAREA
DIN CALENDARUL TĂU.**

Știai că?

MiniCRM
a redus timpul petrecut
cu sarcinile administrative
și a maximizat timpul petrecut
cu vânzare activă în cazul celor
1704 de IMM-URI
cu care colaborează.

AȘADAR:

CUM SĂ MAXIMIZEZI CAPACITATEA ECHIPEI TALE DE VÂNZĂRI?



1.

Stabilește
scopuri
concrete



2.

Deleagă sarcini
în mod clar



3.

Planificați
sarcinile zilnice și
săptămânale
prin meeting-uri



4.

Folosiți
calendarul online
partajabil



+1

Solicită cont de
testare gratuit
[MiniCRM](#)

MAXIMIZEAZĂ POTENȚIALUL ECHIPEI TALE DE VÂNZĂRI PENTRU STABILIZAREA VENITURILOR ÎN COMPANIA TA!

1. Solicită o ofertă personalizată!
2. Profită de ajutorul consultanților noștri în cunoașterea oportunităților!
3. Implementare posibilă și într-o singură zi

Solicită ofertă personalizată