

## Повышение эффективности продаж и увеличение выручки

- Как менеджеру по продажам найти свежие доводы, так необходимые для закрытия сделки?
- Как качественней доносить информацию до «полевых» специалистов продаж?
- Как агрегировать знания от специалистов продаж и распространять их на всю команду?
- Как быть уверенным, что команда продаж не «изобретает колесо» при каждой новой сделке?

### Решение DaOffice

DaOffice поможет повысить эффективность вашей команды продаж. Менеджеры по продажам будут лучше осведомлены о клиентах, получат доступ к носителям знаний по продуктам. Они смогут быстро получать ценную информацию находясь вне офиса. Возможность быстро связаться с участниками сделки, партнёрами и коллегами поможет вашей команде продаж закрывать сделки быстрее.

- ✓ Использование коллективного разума организации помогает команде продаж быть более эффективными и продуктивными.
- ✓ Быстрый поиск информации и нужной экспертизы помогает создавать продающие предложения.
- ✓ Создайте для отдела продаж удобную информационную среду для обмена опытом и совместной работы. Обменивайтесь лучшими практиками и стратегиями в DaOffice.
- ✓ Создайте коллективную, самовосполняющуюся базу знаний по продажам.



Розничная сеть МТС использует DaOffice ускорения адаптации специалистов продаж и повышения их эффективности уже на начальных этапах работы.

## Как получить максимум от DaOffice

В современных условиях быстроменяющегося рынка получение нужного материала в нужное время становится критичным для роста продаж. Продажам необходимо быстро и эффективно выстраивать отношения с их клиентами.



### Продажи


Получайте помощь коллег для работы с клиентами и быстрого закрытия сделок.



**Петр Есминов** ▶ Продажи

Мне нужен эксперт, чтобы помочь с демонстрацией новому клиенту. @Иван Петров ты завтра в 12:00 сможешь?

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · 3 минуты назад



**Всеволод Гришин** ▶ Продажи

Недавно понадобилось сделать список всех рисков при внедрении нашего проекта. Разработал такой документ.

Руководители проектов, возьмите на вооружение. Может пригодится.

#Риск #РП #Политика #Проекты

@Валентина Филатова, @Алексей Паркеев, @Иван Петров



**Основные риски при внедрении проекта.pdf** ▾


Опубликовано для Продажи ▶ Файлы

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · 5 минут назад



**Сергей Миронов** ▶ Продажи

Я тут на досуге провёл анализ успешных продаж нашей новой линейки продуктов и выявил несколько закономерностей в успешных сделках. Буду рад услышать ваше мнение.



**Процесс продажи NAVI772.pptx** ▾


Опубликовано для Продажи ▶ Файлы

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · 10 минут назад



**Всеволод Гришин:** @Сергей Миронов, добавь раздел про конкурентные преимущества нашей модели по сравнению с предыдущими. #Конкуренты

Меньше минуты назад · Нравится · Ответить



**Сергей Миронов** ▶ Продажи

Коллеги, тут клиент в Twitter жалуется на постоянные зависания нашего последнего устройства Navi-772 Вы не знаете, в чём может быть проблема?  
<http://t.co/sELGECknph>

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · Меньше минуты назад через iPhone

1. Создайте открытую группу «Продажи» для коллективной работы с вашей командой продаж.
2. Научите специалистов продаж @привлекать в обсуждение коллег, являющихся экспертами в обсуждаемых вопросах.
3. Публикуйте лучшие материалы и тактики по работе с клиентами для обмена опытом с коллегами.
4. Структурируйте материалы по #темам для быстрого поиска.
5. Собирайте в одном месте все материалы, которые могут помочь в закрытии сделок.
6. Оставайтесь мобильными и получайте самую актуальную информацию по сделкам, вне зависимости от вашего места работы в данный момент.

стр. 2 из 2