

7

дней

*и порядок
в отделе продаж*

Экспресс-аудит отдела продаж

Что я делаю по дням и что вы получаете

Открытая раскладка: пошаговая программа на 7 рабочих дней. Что смотрю, как смотрю и какой артефакт остаётся у вас на каждом этапе — без «зависит от ситуации».

СТОИМОСТЬ

от 90 000 ₽

за 7 рабочих дней

Цена зависит от размера компании, структуры отдела продаж и численности команды. Итоговую сумму рассчитываю после стартового звонка.

БАРКОВ А.А.

Внешний руководитель отдела продаж

@Sa_Barkov · +7 (922) 212-82-82

01

ЗАЧЕМ НУЖЕН ВНЕШНИЙ ВЗГЛЯД

Когда внутри не видно.

Собственник видит выручку. РОП видит свою команду. Менеджеры видят свои сделки. Но всю систему целиком, сверху и со стороны, видеть изнутри почти невозможно.

За 7 дней я подготавливаю информацию, где отдел можно сделать эффективнее: считаю метрики, беседую с командой и клиентами, разбираю звонки и сделки. Получается внешний взгляд на всю систему целиком.

Это не консультация и не тренинг. Это диагностика: на выходе понятно, где течёт, сколько вы теряете в деньгах и с какого шага начинать изменения.

«Не обещаю чудес. Обещаю систему».

ТОН РАЗГОВОРА

АУДИТ ТОЧНО НУЖЕН, ЕСЛИ

- План не выполняется 2+ месяца подряд
- Вы не понимаете, где теряются сделки
- Менеджеры заняты, а выручка не растёт
- Думаете нанять ещё одного — но не уверены

АУДИТ НЕ НУЖЕН, ЕСЛИ

- Нужны тренинги для менеджеров
- У вас ещё нет CRM и регулярных продаж
- Хотите за 7 дней увеличить выручку
- Не готовы дать доступ к CRM и команде

День 0

СТАРТ

Стартовый звонок · 60 минут

ЧТО ДЕЛАЮ

Знакомимся. Я задаю вопросы про ваш бизнес, цели, цифры и текущие боли. Вы рассказываете, где болит. Я объясняю, что буду смотреть и что не буду.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Письмо со списком: что прислать по CRM (доступ или выгрузка), кого вывести на интервью, какие отчёты подготовить. Подписан NDA.

АРТЕФАКТ НА ВЫХОДЕ

Карта аудита на 1 страницу. NDA. График интервью.

День 1–2

ЦИФРЫ

CRM, воронка, метрики

ЧТО ДЕЛАЮ

Подключаюсь к CRM. Выгружаю сделки за последние 12 месяцев. Считаю реальные конверсии по этапам воронки, цикл сделки, средний чек, активность менеджеров.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Полноценный разбор воронки с разбором этапов, зон роста и рекомендациями по каждому этапу. Короткое заключение «где течёт» и шаблон дашборда для ежедневного контроля.

АРТЕФАКТ НА ВЫХОДЕ

Разбор воронки · заключение · шаблон дашборда (остаётся вам).

День 3–4

люди

Интервью с командой и клиентами

ЧТО ДЕЛАЮ

Провожу беседу с РОПом, менеджерами и клиентами. К каждому — индивидуальный подход в зависимости от типа личности. Слушаю, что не работает с их стороны, и сверяю с тем, что вы рассказали на старте.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Тепловая карта команды: кто тянет, кто тонет, кто токсичен. Что говорят клиенты о цикле сделки и о ваших менеджерах. Шаблон «тепловой карты» для регулярной оценки команды впредь.

АРТЕФАКТ НА ВЫХОДЕ

Матрица команды 3×3 (потенциал/результат) · шаблон тепловой карты · цитаты клиентов.

День 5–6

ЗВОНКИ

Разбор звонков и сделок

ЧТО ДЕЛАЮ

Слушаю случайные звонки по этапам воронки. Прохожу реальные сделки от лида до счёта: где зависают, где теряются, где менеджер «передоговорил» сам себя.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Не только фиксирую, что менеджер не сделал, но и прописываю, как мог бы сделать, и подсвечиваю зоны роста. Тайм-коды и номера сделок — чтобы можно было проверить самим.

АРТЕФАКТ НА ВЫХОДЕ

Реестр утечек с рекомендациями · шаблон чеклиста разбора звонка.

День 7

ИТОГ

Итоговый отчёт · встреча 90 минут

ЧТО ДЕЛАЮ

Презентую отчёт лично вам (и РОПу, если решите). Без воды: главные утечки, дорожная карта на 90 дней, оценка денег, которые сейчас теряете.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Подробный и развёрнутый отчёт с цифрами, выводами и рекомендациями. Дорожная карта на 90 дней. Вопрос «что делать дальше» — закрыт.

АРТЕФАКТ НА ВЫХОДЕ

Подробный PDF-отчёт · дорожная карта 90 дней · видеозапись встречи.

07

ИТОГИ АУДИТА

С чем вы выходите

Не «отчёт ради отчёта». Решения, которые можно принять.

01 Главные утечки выручки

С привязкой к деньгам: «эта утечка стоит вам X млн ₽ в квартал».

02 Дорожная карта 90 дней

Что чинить первым, вторым, третьим. С метриками контроля по каждому шагу.

03 Профиль РОПа

Подходит ли текущий руководитель под систему. Если нет — что делать.

04 Решение по команде

Кого усилить, кого вывести в наставники, с кем расставаться.

05 Шаблоны инструментов

Дашборд метрик, тепловая карта команды и чеклист разбора звонка — остаются у вас.

06 Приоритет на месяц

Три действия с понятным результатом — не 30 «надо бы».

ЧТО НЕ ВХОДИТ В АУДИТ

- Тренинги и обучение менеджеров (это не аудит)
- Настройка CRM с нуля (если её нет — это другой проект)
- Маркетинг и лидогенерация (только то, как с лидами работает отдел)
- Юридические и налоговые вопросы

08

СТАРТ ЗА ОДИН РАЗГОВОР

Как начать

Сначала — кто. Потом — что.

01 Напишите

в Telegram @Sa_Barkov или позвоните +7 (922) 212-82-82. Двух фраз достаточно: чем занимаетесь и что не работает.

02 Звонок 30 минут

За полчаса понимаем, подходит ли аудит именно вашему бизнесу. Если нет — честно скажу.

03 Стартуем

Подписываем NDA. Я отправляю список того, что нужно подготовить. Через 7 рабочих дней — отчёт у вас.

7 дней — и вы знаете правду о своём отделе

Стартовый звонок 30 минут — бесплатно. Дальше решаете вы.

+7 (922) 212-82-82 · @Sa_Barkov · barkov.aa@bk.ru