

Лаборатория качества: внутренний контроль и аналитика в продажах застройщика

ТОЧНО

Лаборатория качества — мы объединяем



Что мы анализируем в работе отдела продаж



Эффективность работы менеджера

- Нагрузка по входящему трафику
- Количество встреч (онлайн и физических)
- Просроченные и перенесенные действия по CRM
- Количество совершенных исходящих звонков

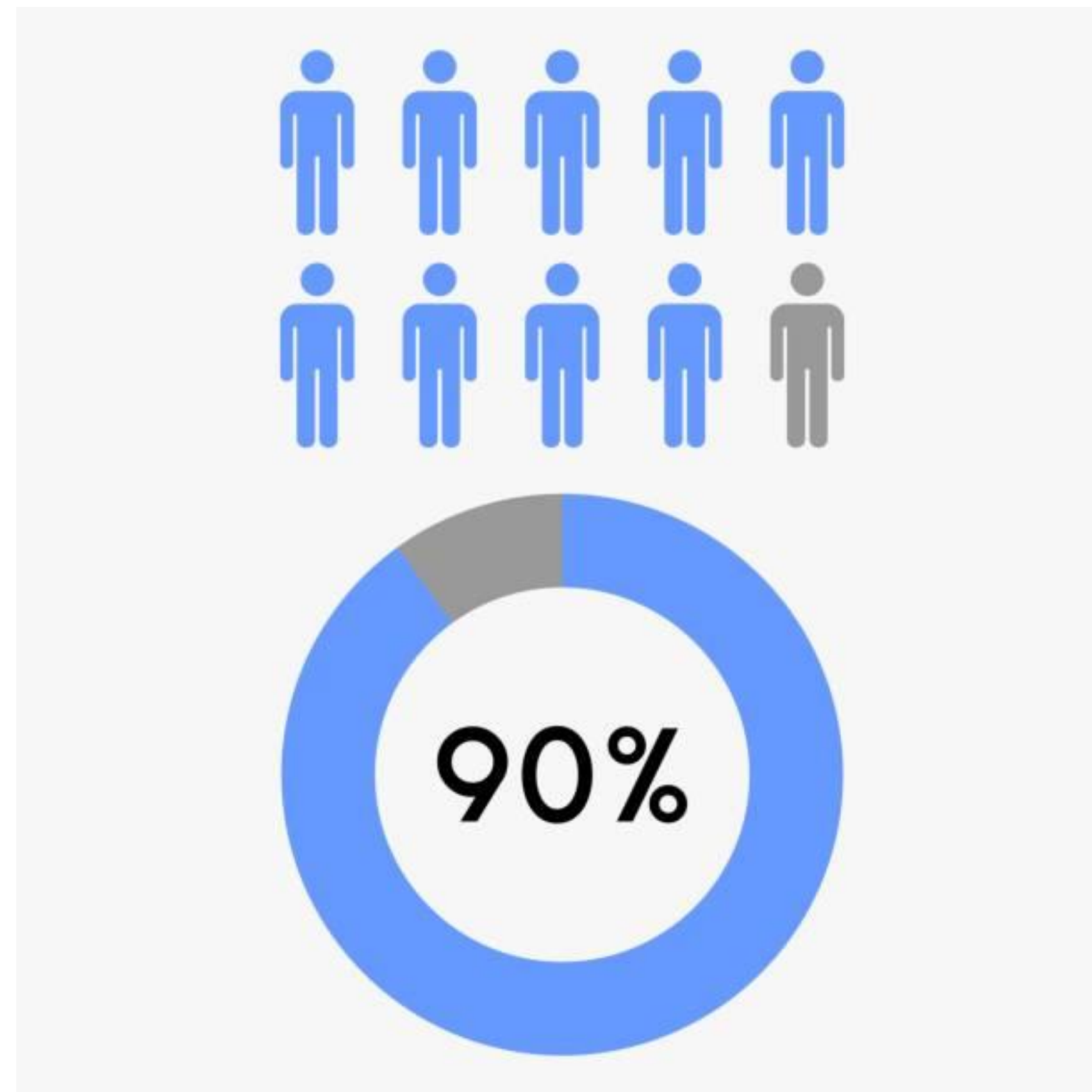
Оценка качества работы

- Оценка телефонных переговоров и переписок в корпоративных мессенджерах
- Аналитика ключевых пунктов чек-листа
- Определение «температуры» лида
- Корректность отказов и возврат лидов на доработку
- Контроль назначения и совершения звонка клиенту после отправки КП
- Проект Тайный покупатель

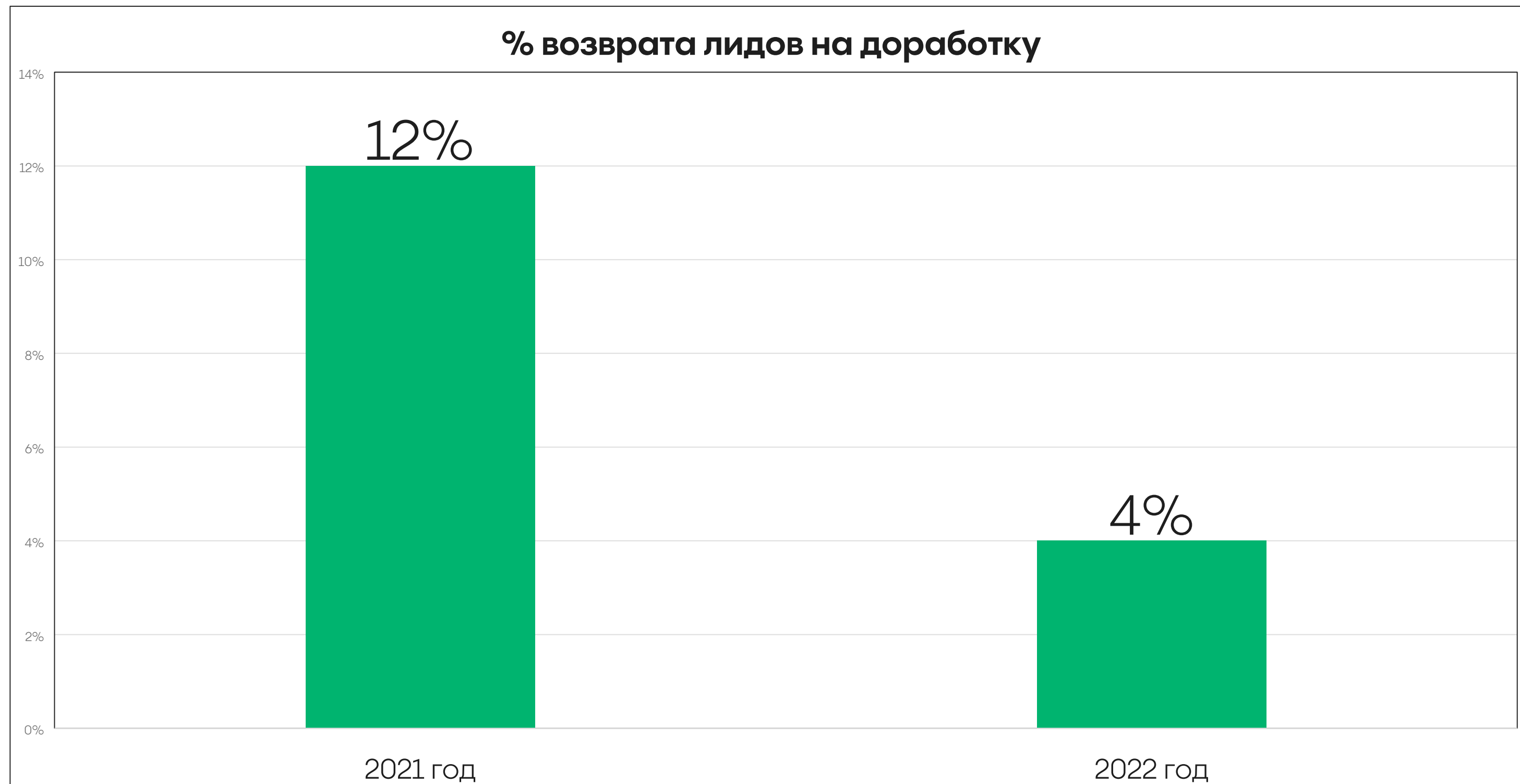
Статистика

Анализ «температуры» лида показывает, что только **10%** не качественные.

С остальными нужно работать.
Да, они холодные, но целевые!



Статистика



Оценка качества работы

- Корректность работы в CRM
- Аналитика бизнес-процессов
- Автоматизация

Конверсия

- Конверсия лид=встреча
- Конверсия лид=сделка (в разрезе прямые и агентство недвижимости)

**Спасибо
за внимание**

ТОЧНО