Протокол утренней планёрки

21 июня 2024 · Пятница · Полная запись 31:59

Отдел продаж согласовал план на пятницу. Мария подаёт заявку до полудня, Александр готовит предложения заказчику, Дмитрий берёт в работу от 20 до 25 лидов. На вечер оставили сверку результатов и знакомство с новой коллегой.

Участники

Анастасия ведёт планёрку. Александр отвечает за продажи, Мария — за тендеры, Дмитрий — за квалификацию лидов. В начале встречи к ним присоединяется коллега по расчётам. Руководитель отдела продаж в обсуждении не участвует.

Повестка

- Сметы и очередь расчётов · [00:00]
- План менеджера по продажам · [06:57]
- Квалификация лидов · [15:44]
- Тендеры и заявки · [23:34]
- Передача сделок в CRM · [25:44]

Принятые решения

Смета по ремонту. Электрическую часть можно оценить по полученным материалам. Для расчёта капитального ремонта сначала провести дефектовку. [00:25]

Бюджет другого заказчика. Клиент попросил предварительный расчёт, чтобы пересогласовать бюджет. На планёрке назвали 200 тысяч рублей в бюджете клиента и ориентировочно от миллиона за ремонт. Окончательную цену не утверждали. [02:01]

Следующий контакт по сделке. В карточках долгосрочного бюджетирования фиксировать следующую дату. Для первого прохода взять примерно половину из 15 карточек. [13:12]

План квалификации. На 21 июня согласовали диапазон 20–25 лидов при текущем порядке работы. Дмитрий назвал возможными 30, но зафиксировали меньший объём с учётом сложности контактов. [22:27]

Передача клиента в продажи. Дмитрий собирает сведения, добавляет комментарий и ставит Александру задачу. Из комментария менеджер узнаёт, чего ждёт клиент — звонка или предложения. [27:14]

Переход в воронку «Догрев». Сегодня сохранить привычный список задач. Сначала Анастасия обсудит с руководителем порядок передачи сделок и организует отдельный разбор, если он понадобится. [30:46]

Поручения на 21 июня

Время рядом с поручением указывает на соответствующую реплику в записи.

Ответственный	Срок	Поручение
Спикер 3 (Мария)	21 июня, до 12:00	**Подать заявку на диагностику станка** У второй заявки отдельное условие — поступление денег на площадку. [23:40]
Спикер 2 (Александр)	21 июня, первая половина дня	**Обзвонить заказчиков по запросам Марии** Мария сможет передать расчёты дальше, когда получит ответы. Количество зависит от дозвона. [04:45]
Спикер 5 (Анастасия)	После планёрки, 21 июня	**Передать Дмитрию новую очередь лидов** Связаться с руководителем отдела. Если он не передаст лиды, самой расставить приоритеты и передать очередь Дмитрию. [17:51]
Спикер 4 (Дмитрий)	21 июня, итог к вечерней планёрке	**Обработать 20–25 лидов** Повторить звонки трём клиентам, до которых вчера не удалось дозвониться. Квалифицированных клиентов передавать Александру с комментарием о следующем шаге. [22:27]
Спикер 2 (Александр)	21 июня	**Уточнить данные для двух расчётов** Запросить сведения, которых ждут сметчики. Затем отработать задачи тендерного отдела. К моменту обсуждения их было четыре. [07:10]
Спикер 2 (Александр)	21 июня	**Отправить одному заказчику 5–6 коммерческих предложений** На день Александр также запланировал около 15 результативных звонков. Итог зависит от того, удастся ли связаться с клиентами. [11:36]
Спикер 2 (Александр)	21 июня	**Заполнить даты примерно в половине из 15 карточек** Для сделок с долгим бюджетированием указать дату следующего контакта. Если она пока неизвестна, указать ожидаемую дату оплаты, когда она известна. [13:39]

Поручения и контроль

Ответственный	Срок	Поручение
Спикер 2 (Александр)	Звонок 21 июня	**Уточнить у заказчика подписание договора и оплату** Заказчик ранее назвал понедельник, 24 июня. В пятницу Александр перезвонит, чтобы проверить договорённость. [12:20]
Спикер 3 (Мария)	21 июня	**Отправить ТКП и проверить платёж по второй заявке** Технико-коммерческое предложение готовят по рассчитанной смете. По второй заявке выяснить, на какую площадку поступил платёж, и подавать при наличии средств. [24:23]
Спикер 2 (Александр)	Ориентир — к концу дня 21 июня	**Закрыть приоритетные задачи в CRM** В том числе задачи новой коллеги. Вопросы по ним уточнять у постановщика или у Анастасии. [10:26]
Спикер 5 (Анастасия)	Вечером 21 июня	**Представить Людмилу отделу продаж** Объяснить команде, какие показатели ведёт Людмила, какие задачи ставит менеджерам и к кому обращаться за уточнениями. [10:26]
Спикер 2 (Александр)	Дата не уточнена	**Поставить задачу на расчёт по сделке с заводом** Отдельно оценить электрическую часть. Стоимость остального ремонта уточнить по результатам дефектовки. [00:51]

Что остаётся уточнить

Где зачислен платёж? Из нескольких платёжных поручений подтверждено одно. Мария проверит площадку. От результата зависит подача второй заявки. [24:08]

Состоятся ли подписание и оплата в понедельник? Это ожидание со слов заказчика. Александр уточнит его в пятницу. По другому договору обсуждение бюджета сдвинулось, новой даты в разговоре не назвали. [12:20]

Когда команда перейдёт в «Догрев»? Дату перехода оставили открытой. До согласования процесса Дмитрий получает лиды списком задач. [31:24]

Утренняя планерка МД - АО "Казанский вертолетный завод" (длительность 31 минута)