



THETA Company

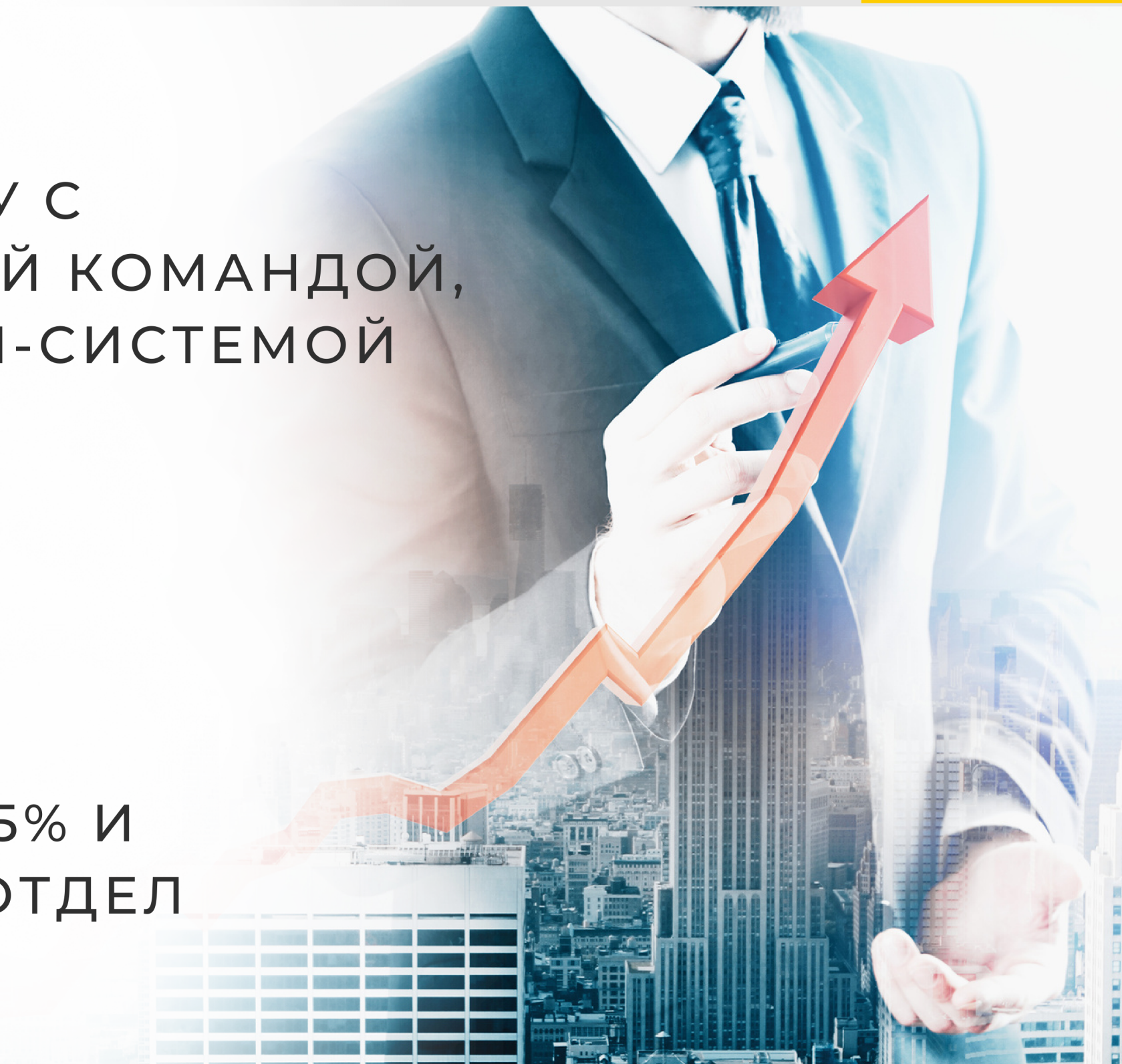
VI ПРЕМИЯ БРЕНД ГОДА 2022

ЧЕМ ЗАНИМАЕМСЯ?

ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ В АРЕНДУ С
РУКОВОДИТЕЛЕМ, ОПЫТНОЙ КОМАНДОЙ,
СВОЕЙ ТЕЛЕФОНИЕЙ И CRM-СИСТЕМОЙ

для онлайн школ, запусков,
вебинаров и других
образовательных продуктов

УВЕЛИЧИМ ПРОДАЖИ НА 45% И
СОКРАТИМ ИЗДЕРЖКИ НА ОТДЕЛ
ПРОДАЖ В 3 РАЗА



О компании в цифрах



\$2.000.000+

Помогли заработать нашим клиентам за 2021-2022



100+

Сейлз-менеджеров обучили искусству продаж



15 лет

Совокупного опыта продаж сотрудников компании

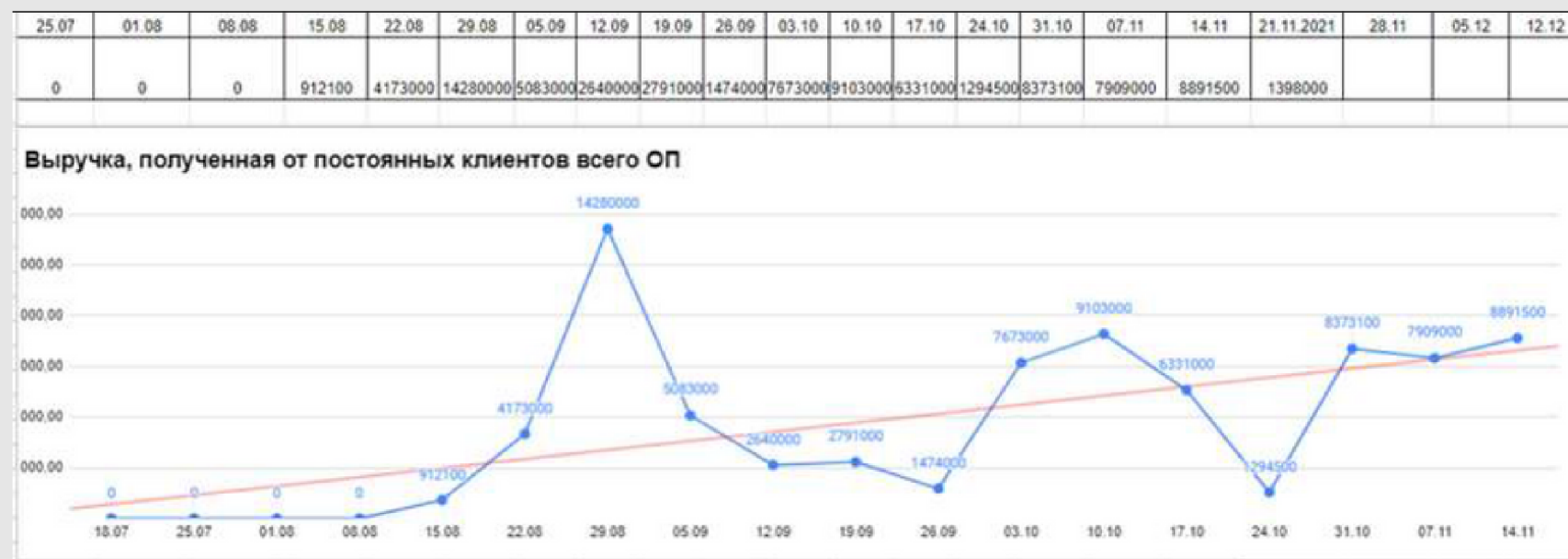
НАШИ КЕЙСЫ

Продажа оборудования из Китая в странах СНГ

ТОЧКА А - 30.000\$ В НЕСЕЗОН

ТОЧКА Б - 500.000\$ В СЕЗОН

РЕКОРД - 985.000\$ НА 4 МЕСЯЦ РАБОТЫ



733 333,33 Р	846 154 Р
17 600 000,00 Р	22 000 000,00 Р
35 200 000,00 Р	44 000 000,00 Р
сумма общая за месяц	сумма общая за месяц
33 246 500,00 Р	7 209 000,00 Р
13 785 600,00 Р	27 208 500,00 Р
47 032 100,00 Р	34 417 500,00 Р
133,61%	78,22%



КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В ТАШКЕНТЕ

Задачи по проекту:

- Отдел продаж с нуля
- Обучение и найм сотрудников
- Построение 3х ступенчатой модели продаж
- Автоматизация всех процессов

Итого:

- 157 предоплат за месяц до открытия центра
- Более 550 довольных клиентов
- Оборот за всё время составил более 35000\$
- Расход на отдел продаж составил 4000\$

УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАНО
172 сделки: 6115000

ПРОШЛИ 1 ПРОЦЕДУРУ
221 сделка: 6995000

ПРОШЛИ 2 ПРОЦЕДУРЫ
58 сделок: 2395000

ПРОШЛИ КУРС И КУПИЛИ ДОП.ПРОДУКТЫ
39 сделок: 2670500



НАШИ КЕЙСЫ

Национальная академия онлайн-образования

НИША: IT КУРСЫ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

МОДЕЛЬ: ЗАЯВКИ + ОТДЕЛ ПРОДАЖ

ЧЕК: 40\$

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА МЕСЯЦ:

340 ЛИДОВ

270 ДОЗВОНОВ

224 ПРЕЗЕНТАЦИИ

140 ПРОДАЖ С ОПЛАТОЙ ЗА ПЕРВЫЙ

МЕСЯЦ





НАШИ КЕЙСЫ

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА В ТАШКЕНТЕ

ТОЧКА А:

- клиенты приходят по сарафану
- продажи ведёт собственник
- поток заказов и продаж не контролируется

ТОЧКА Б:

- Собственник вышел из операционки по продажам
- Получили 124 новые заявки
- Сделали 10 продаж со средним чеком в 800\$

ЧТО СДЕЛАЛИ:

- Запустили таргетированную рекламу
- Написали скрипты продаж
- Внедрили еженедельные планёрки
- Подняли количество замеров
- Обучили и вывели продавца на удаленке

НАШИ КЕЙСЫ

ПРЕДОПЛАТА ПОЛУЧЕНА

17 сделок: 116 140 000 so'm

УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАНО

21 сделка: 171 815 000 so'm

118 сделок: 233 200 000 so'm X

КУРСЫ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА В UZUM

МОДЕЛЬ:

ВЕБИНАР + ОТДЕЛ ПРОДАЖ

ЧЕК:

500\$ И 1000\$

ИТОГО:

ЗАЯВОК: 118

ПРЕЗЕНТАЦИЙ: 84

ПРОДАЖ: 38

Почему наши клиенты спокойны за свои продажи?



01.

Перед стартом работы мы полностью погружаемся в проект

Изучаем воронку продаж, маркетинговые связки, прошлый опыт, слушаем звонки и анализируем успешные действия. Конечно же, подписав договор NDA

02.

Экспресс-подготовка и аттестация по продукту за 5 дней

Менеджеры, набравшие от 95 баллов, допускаются на участие в продажах. Аттестация может насчитывать до 50 разных вопросов, как ситуативных, так и по самому продукту

03.

Подготовка команды и старт продаж

У собственника появляется личный доступ к CRM, чтобы видеть как идут продажи в режиме реального времени

Ещё преимущества..

04.

Состав команды

Это один руководитель отдела продаж, системный администратор, менеджеры по продажам до 5 человек, тренер продаж и сотрудник контроля качества

Март	
Взято лидов в обработку	1 164
Квал лидов	344
Конверсия цел лидов	
Проведено презентаций	117
Получено предоплат	32
Конверсия в продажу	
Получено полных оплат	7
Выручка карта	32 118 000
Выручка нал	89 760 000
Общая выручка	121 878 000
Vip Тариф	11
Стандарт	30

05.

Ежедневный отчёт

Каждый день собственник получает отчёт отдела продаж по 5+ ключевым показателям, а отдел маркетинга получает обратную связь по качеству заявок. Мы работаем за % от продаж, поэтому кровно заинтересованы в победе

06.

Наша мотивация и доп. польза клиенту

Мы работаем за % от продаж, поэтому кровно заинтересованы в победе. Пока мы работаем и делаем результаты, собственник может формировать свой отдел продаж, с нашей помощью или без

Инфраструктура THETA Company

01.

Рекрутинг центр

Это отдел, занимающийся поиском и наймом будущих сотрудников

Наши объявления в hh.uz набирают до от 800 до 1500 откликов в неделю

Менеджер по продажам в национальную онлайн академию фриланса ⋮

Стандарт плюс, Ташкент
Истекает: **05.07**

5644 просмотра 1528+141 откликов

319 резюме в работе ● 1200 подходящих

02.

Полигон

Здесь кандидаты прошедшие отбор обучаются и отрабатывают полученные знания и навыки. Чему мы обучаем наших бойцов:

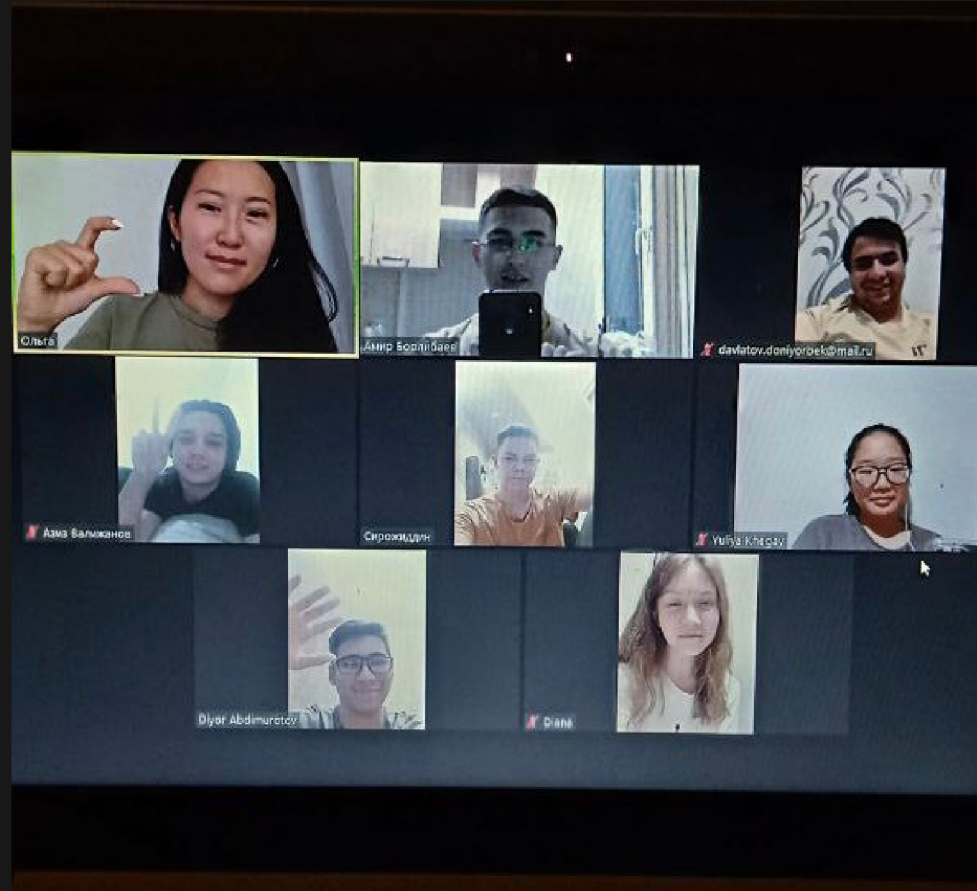
- работа в AmoCRM и Bitrix24
- Как пользоваться и увеличивать личные продажи при помощи скриптов
- Как продавать в переписках
- Как проводить онлайн-встречи с клиентами в Zoom, Telegram и Skype
- Как выстроить распорядок дня, работая из дома
- Как отрабатывать возражения и работать со сложными клиентами

☰ Продавец 2.0 ⚙️

Лента **Задания** Пользователи

- CRM система
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Личные показатели
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Ложные убеждения
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Предложение и позиция про...
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Вопросы. Часть 2**
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Вопросы. Часть 1
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Начало общения с клиентом
Изменено: 19 янв. 2021 г. ⋮
- Корпоративные стандарты эт...
Опубликовано 16 янв. 2021 г. ⋮
- Структура продажи
Изменено: 15 янв. 2021 г. ⋮
- Работа с возражениями
Изменено: 15 янв. 2021 г. ⋮

Инфраструктура THETA Company



03. Фронт

Здесь сотрудники занимаются активными продажами, принимают звонки, проводят онлайн встречи

Это уже сформированные и созревшие продавцы, которые прошли полигон



04. Штаб

В штабе находится весь управленческий состав - руководители отделов продаж, системный администратор, руководитель контроля качества, тренер по продажам и проект менеджер

Да, все мы работаем из дома. Сотрудники нашей компании находятся не только в Узбекистане, но и в Турции, Казахстане, России

Социальная польза

Мы не только про деньги и продажи.

Во время землетрясений в Турции, часть ресурсов команды направили в помощь пострадавшим.

Создали штаб приема и обработки запросов, в результате чего сформировали базу добровольцев врачей и специалистов других направлений, направив данные в МИД.



Внешние связи

Мы являемся официальными партнерами AmoCRM, Platrum, Onlinepbx, Altegio

Эти сервисы помогают автоматизировать и систематизировать бизнес-процессы нашей компании и наших клиентов.

Сертификаты ТНЕНА:

amoCRM.

СЕРТИФИКАТ ОФИЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРА ПРОГРАММЫ amoSTART

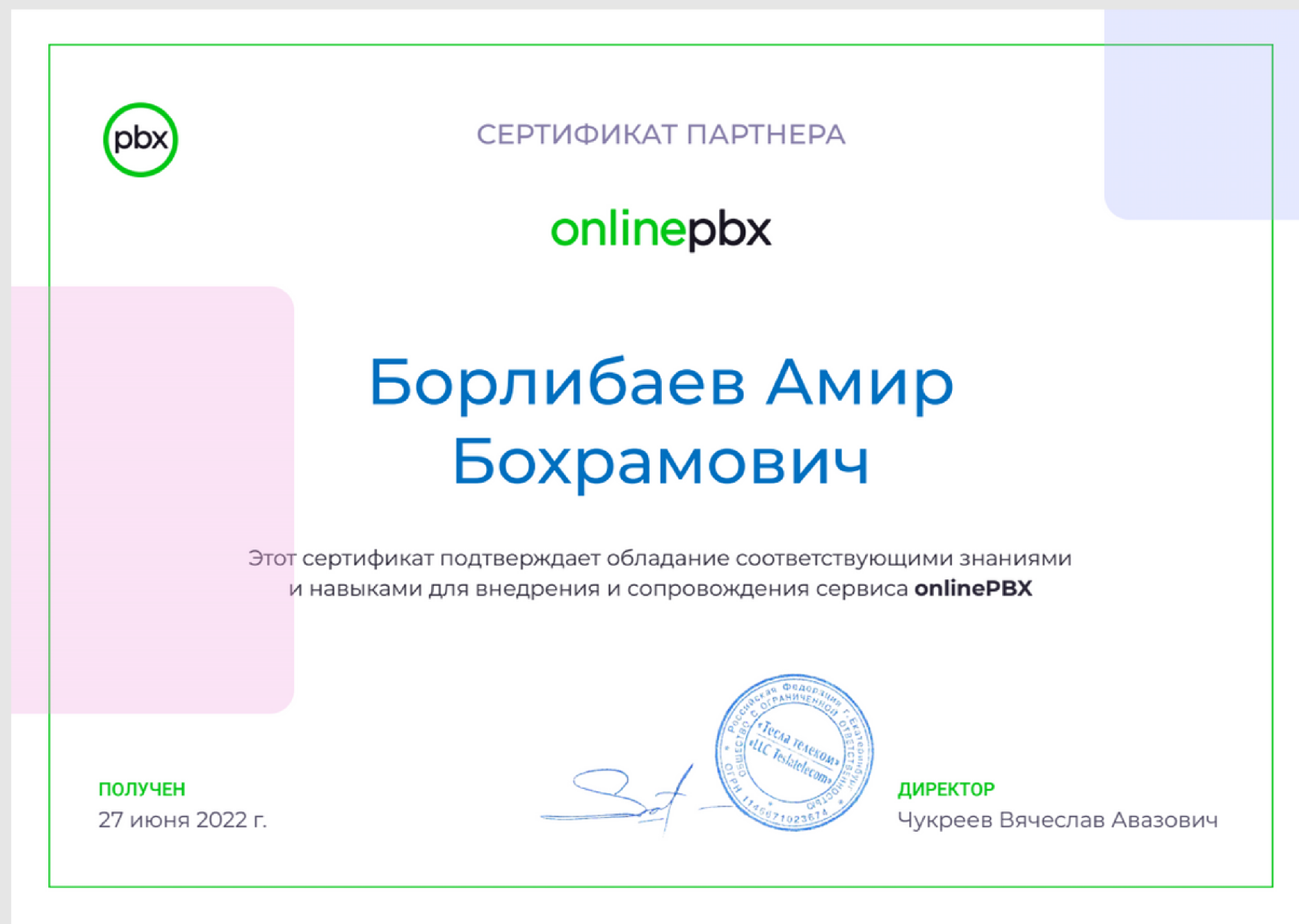
Настоящий сертификат
подтверждает, что
Амир Борлибаев
является официальным партнёром
программы amoSTART
компании amoCRM


Сооснователь amoCRM
Михаил Токовинин


Подпись / Печать



Сертификаты ТНЭТА:





Чем ещё можем помочь?

Руководитель ОП в аренду на удалёнке

Найти классного РОПа - время. Должен получать от 1500\$/месяц минимум. А у вас всего 2-3 продавца

Если у компании оборот меньше 50 000\$ в месяц - выгоднее брать у нас

Тренинг по продажам

Без тренера нельзя. Содержать своего тренера - дорого.

Нанять РОПа, который одновременно тренер? Еще дороже.

Выгоднее обратится к нам

Чем еще можем помочь?

Настройка amoCRM

Правильно настроить CRM – сложная задача для любого бизнеса. А грамотно настроить CRM для онлайн-школы – ещё сложнее

У нас есть опыт, который мы кастомизируем под задачи и воронки наших клиентов

Интеграции сервисов

Верная связка сервисов позволит продавцам экономить время

А значит, продавец позвонит не 50, а 120 раз. И напишет не 30, а 130 сообщений

Звонить всегда, писать везде и продавать от восхода до захода солнца - что может быть важнее?

Контроль качества работы ОП

Отдел контроля качества звонков повышает эффективность РОПа в 3-4 раза. Фактор ошибки снижается

Сколько звонков может переслушать один РОП при 5 продавцах?

Реальный разбор разговора это х3 к его времени. К тому же, отдел аудита надо собирать и содержать

А у нас все уже готово.

Спасибо!

Название бренда:

THETA Company

Контактное лицо:

Борлибаев Амир Бохрамович

Контакты для связи:

+998 (93) 573-62-08

Почта:

borlibaevamir@gmail.com

Telegram:

@amir_borlibaev