



THETA Company



NIMA BILAN SHUG'ULLANAMIZ?

IJARAGA SOTISH BO'LIMLARI, MENEJERI,
TAJRIBALI JAMOASI, O'Z TELEFONIYA VA
CRM TIZIMI BILAN

ONLAYN MAKTABLAR, ISHGA
TUSHIRISHLAR, VEB-SEMINARLAR VA
BOSHQA TA'LIM MAHSULOTLARI
UCHUN.

SAVDOLARNI 45 FOIZGA OSHIRAMIZ
VA SOTISH BO'LIM XARAJATLARINI 3
MARTAGA KAMAYTIRAMIZ



Kompaniya raqamlarda



\$2.000.000+

Mijozlarimizga 2021-2022 yillarda daromadga chiqishga yordam berdik



100+

Savdo menejerlarini sotish san'ati bo'yicha o'qitdik



15 yil

Kompaniya xodimlarining umumiy savdo tajribasi

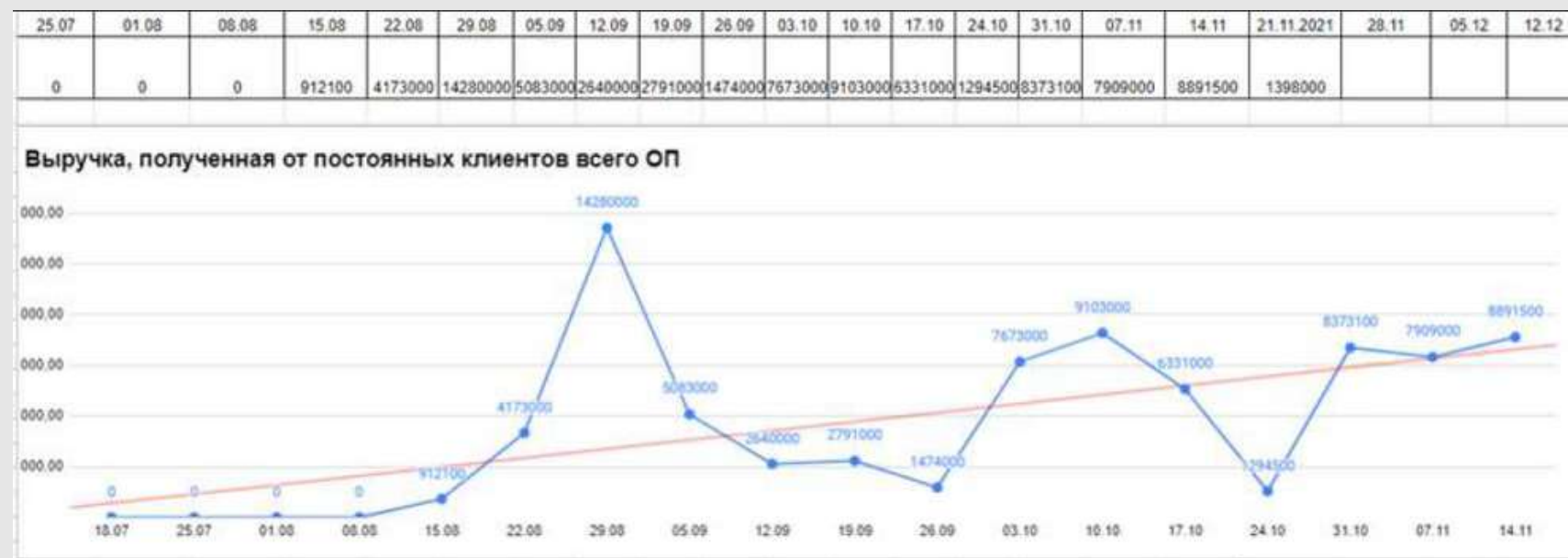
BIZNING KEYSLARIMIZ

MDH mamlakatlarida Xitoydan uskunalarni sotish

NUQTA A - 30.000\$ MAVSUMDAN TASHQARI

NUQTA B - 500.000\$ MAVSUMDA

REKORD - 985.000\$ 4 OYLIK ISH UCHUN



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%



TOSHKENT SHAHRI KOSMETOLOGIYA MARKAZI

Loyiha bo'yicha vazifalar:

- Noldan boshlab savdo bo'limi
- Xodimlarni o'qitish va yollash
- 3 bosqichli savdo modelini qurish
- Barcha jarayonlarni avtomatlashtirish

Jami:

- Markaz ochilishidan bir oy oldin 157 ta oldindan to'lov
- 550 dan ortiq mamnun mijozlar
- Butun vaqt davomidagi aylanma 35 000\$ ortiqni tashkil etdi
- Savdo bo'limiga ketgan chiqim 4000\$ tashkil etdi

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

BIZNING KEYSLARIMIZ

Milliy onlayn ta'lim akademiyasi

YONALISH: MAKTAB O'QUVCHILARI UCHUN IT KURSLARI

MODEL: ARIZALAR + SOTISH BO'LIMI

CHEK: 40\$

OY UCHUN KO'RSATKICHLAR:

LIDLAR 340TA

O'RNATILGAN ALOQALAR 270TA

TAQDIMOT 224TA

TO'LOV BIRINCHI OYDA BO'LGAN SAVDOLAR 140TA





BIZNING KEYSLARIMIZ

TOSHKENT SHAHRIDA TASHQI REKLAMA

NUQTA A:

- mijozlar faqat tafsiya orqali kelishadi
- sotish egasi tomonidan amalga oshiriladi
- buyurtmalar va sotuvlar oqimi nazorat qilinmaydi

NUQTA B:

- Egasi sotish operatsion tizimidan chiqdi
- 124 ta yangi ariza qabul qilindi
- O'rtacha 800\$lik chek bilan 10ta savdo amalga oshirildi

NIMA QILINDI:

- Target reklama ishga tushirildi
- Savdo skriptlari yozildi
- Har hafta rejalashtirish bo'yicha yig'ilishlar o'tkazildi
- O'lchovlar soni ko'paytirildi
- Sotuvchilar o'qitilib masofadan turib boshqarildi

BIZNING KEYSLARIMIZ

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

UZUMDA DO'KON OCHISH KURSLARI

MODEL:

VEBINAR + SOTISH BO'LIMI

CHEK:

500\$ VA 1000\$

JAMI:

MUROJAATLAR: 118

TAQDIMOTLAR: 84

SOYUV: 38

Nima uchun mijozlarimiz o'z savdolaridan xotirjam?



01.

Ishni boshlashdan oldin biz loyihaga to'liq kirishamiz

Savdo voronkasini, marketing aloqalarini, oldingi tajribasini o'rganamiz, qo'ng'iroqlarni tinglaymiz va muvaffaqiyatli harakatlarni tahlil qilamiz. Albatta, NDA shartnomasini imzolash orqali.

02.

5 kun ichida mahsulot bo'yicha tezkor trening va attestatsiya

Faqat 95 ball to'plagan menejerlar sotishda ishtirok etishga ruxsat beriladi. Attestatsiya 50 tagacha, ham vaziyatlar bo'yicha, ham mahsulot bo'yicha turli savollarni o'z ichiga oladi

03.

Jamoani tayyorlash va sotishni boshlash

Egasi CRM sistemasiga shaxsan kirishi va real vaqtda savdo qanday ketayotganini ko'rish huquqiga ega

KO'PROQ AFZALLIKLARIMIZ..

04.

Jamoa tarkibi

Savdo bo'limi boshlig'i, tizim administratori, 5 kishigacha bo'lgan savdo menejerlari, savdo bo'yicha trener va sifat nazorati xodimi

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
Вип Тариф	11
Стандарт	30

05.

Kundalik hisobot

Har kuni egasi savdo bo'limidan 5+ asosiy ko'rsatkichlar bo'yicha hisobot oladi va marketing bo'limi ilovalarning sifati bo'yicha fikr-mulohazalarni oladi

06.

Bizning motivatsiyamiz va mijozlarga qo'shimcha foyda

Biz sotuvlarning foizi(%) uchun ishlaymiz, shuning uchun biz g'alaba qozonishdan manfaatdormiz. Biz ishlayotgan va natijalarga erishayotganimizda, egasi bizning yordamimiz bilan, yoki yordamimizsiz o'zining savdo bo'limini tashkil qilishi mumkin

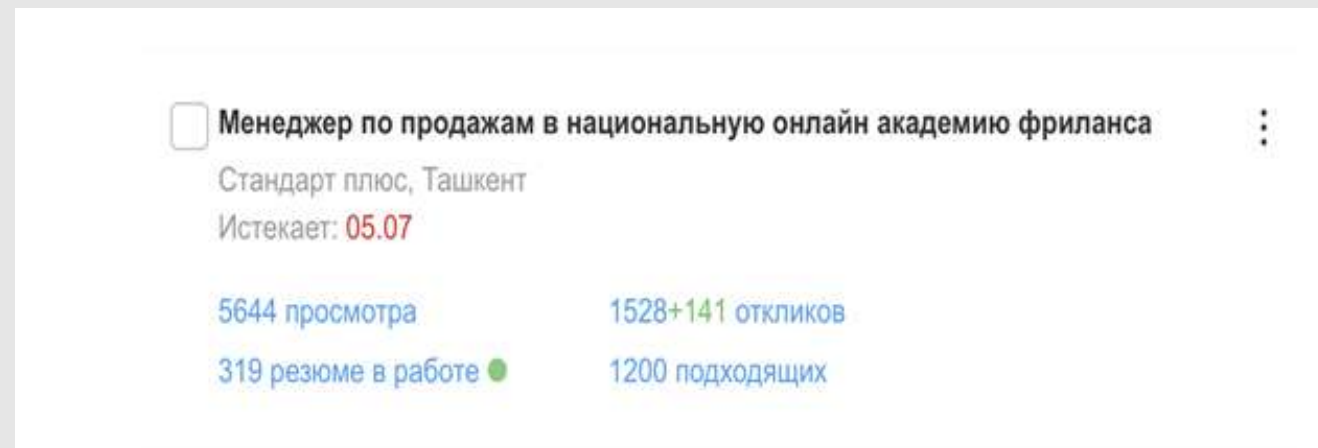
THETA kompaniyasi infratuzilmasi

01.

Rekruting markazi

Bu bo'lajak xodimlarni izlash va yollash bilan shug'ullanadigan bo'lim

hh.uz dagi e'lonlarimiz haftasiga 800 tadan 1500 tagacha chaqiruvlar yig'moqda



Менеджер по продажам в национальную онлайн академию фриланса

Стандарт плюс, Ташкент

Истекает: 05.07

5644 просмотра

1528+141 откликов

319 резюме в работе

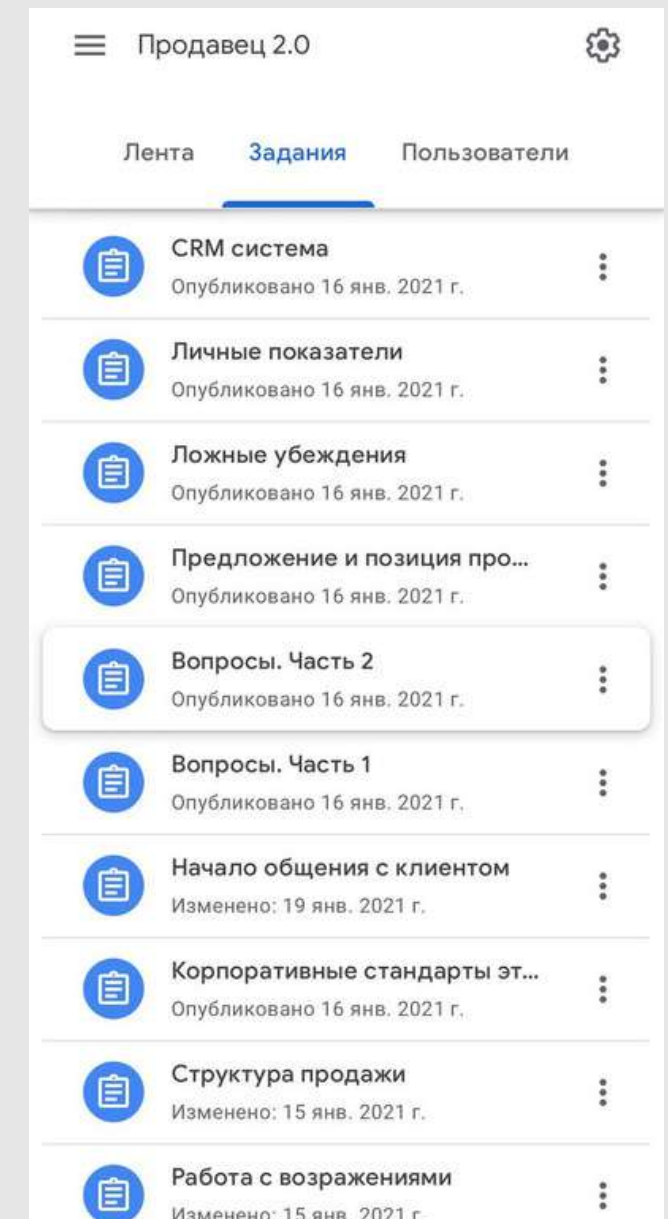
1200 подходящих

02.

Poligon

Bu yerda tanlovdan o'tgan nomzodlar o'qitilib, olgan bilim va ko'nikmalarini mustahkamlaydi. Biz ularni nimalarga o'rgatamiz:

- AmoCRM va Bitrix24 da ishlash
- Skriptlar yordamida shaxsiy savdoni oshirish va foydalanish
- Qanday qilib yozishmalarda sotish
- Mijozlar bilan Zoom, Telegram va Skypeda onlayn uchrashuvlarni qanday o'tkazish
- Uydan ishlaganda kundalik tartibni qanday qurish
- E'tirozlarni qanday hal qilish va qiyin mijozlar bilan ishlash



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.

THETA kompaniyasi infratuzilmasi



03. Front

Bu erda xodimlar faol savdo bilan shug'ullanadi, qo'ng'iroqlarni qabul qiladi, onlayn uchrashuvlar o'tkazadi

Bu yerda sinovdan o'tgan, allaqachon shakllangan va etuk sotuvchilar faoliyat yuritadi



04. Bosh qarorgoh (shtab)

Bosh qarorgohda butun boshqaruv jamoasi, savdo bo'limlari rahbarlari, tizim administratori, sifat nazorati bo'yicha menejer, savdo bo'yicha trener va loyiha menejeri kiradi.

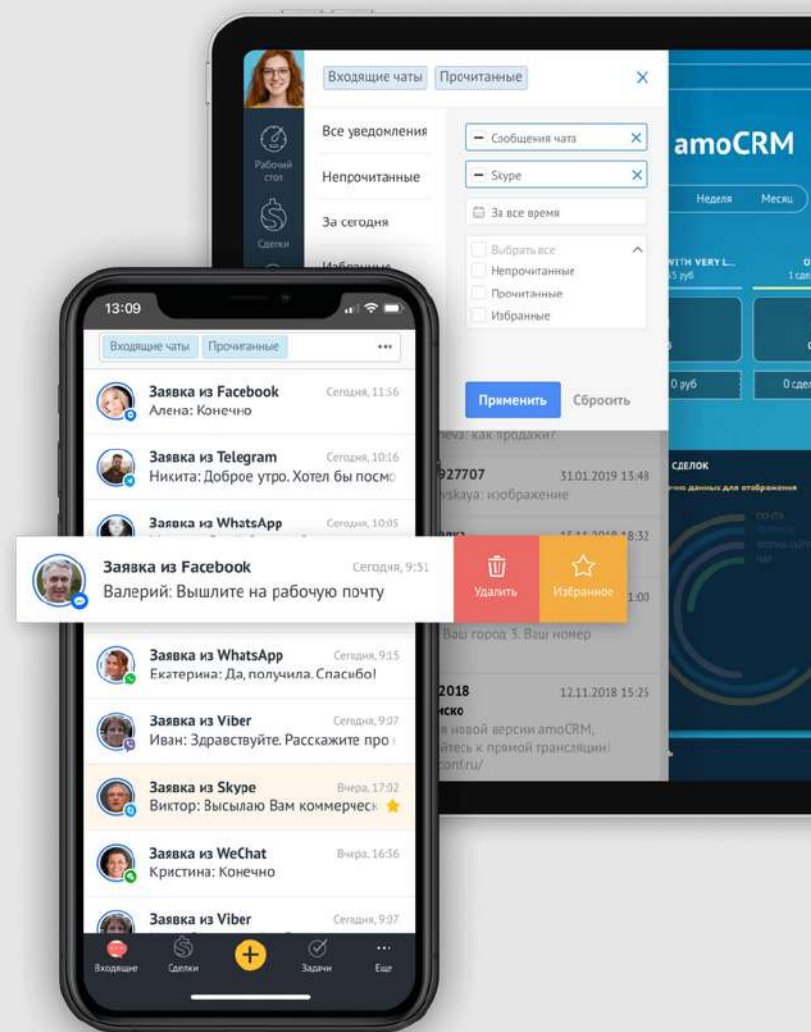
Ha, biz hammamiz uydan turib ishlaymiz. Kompaniyamiz xodimlari nafaqat O'zbekistonda, balki Turkiya, Qozog'iston va Rossiya istiqomat qilishadi

Ijtimoiy foyda

Biz faqat pul va savdo haqida emas.

Turkiyadagi zilzilalar paytida jamoa resurslarining bir qismini jabrlanganlarga yordam berish uchun yuborildi

Murojaatlarni qabul qilish va ko'rib chiqish bo'yicha shtab tuzildi, natijada ko'ngilli shifokorlar va boshqa sohalar bo'yicha mutaxassislar bazasini shakllantirildi, ma'lumotlarni Tashqi ishlar vazirligiga yuborildi



Tashqi aloqalar

Biz AmoCRM, Platrum, Onlinepbx, Altegio rasmiy hamkorimiz

Ushbu xizmatlar kompaniyamiz va mijozlarimizning biznes jarayonlarini avtomatlashtirish va tizimlashtirishga yordam beradi

BIZNING SERTIFIKATLARIMIZ:

amoCRM.

СЕРТИФИКАТ ОФИЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРА ПРОГРАММЫ amoSTART

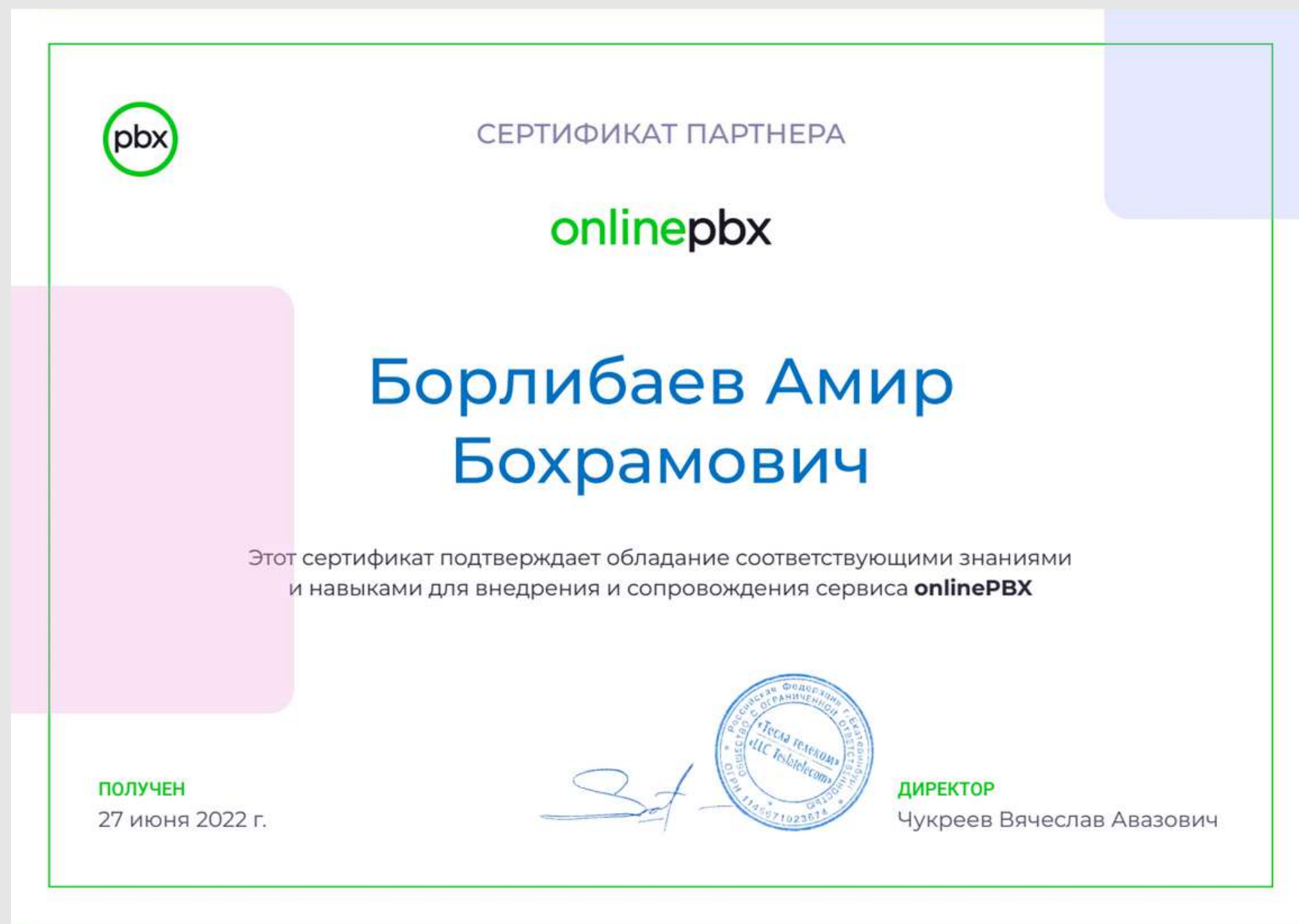
Настоящий сертификат
подтверждает, что
Амир Борлибаев
является официальным партнёром
программы amoSTART
компании amoCRM

Сооснователь amoCRM
Михаил Токовинин


Подпись / Печать



BIZNING SERTIFIKATLARIMIZ:



Yana qanday yordam bera olamiz?

MASOFADAN IJARAGA SAVDO BO'LIMI RAHBARI

Professional savdo bo'limi rahbarini topish- bu vaqt. Oyiga kamida \$1500 olishi kerak. Sizda esa faqat 2-3 sotuvchi bor

Agar kompaniyaning aylanmasi oyiga 50 000\$ dan kam bo'lsa, bizni yollash foydaliroq

SOTISH BO'YICHA TRENING

Trenersiz qila olmaysiz. O'z treneringizni yollash- qimmat

Ham trener bo'lgan savdo bo'limi rahbarini yollash? Yanayam qimmatroq

Biz bilan bog'lanish foydaliroq

Yana qanday yordam bera olamiz?

AmoCRM NI SOZLASH

CRM-ni to'g'ri sozlash har qanday biznes uchun juda qiyin vazifadir.

CRM-ni onlayn maktab uchun savodxonlik bilan sozlash yanada qiyinroq.

Bizda o'z tajribamizni mijozlarimizning vazifalari va voronkalariga moslashtiramiz

XIZMAT INTEGRATSIYASI

Xizmatlarning to'g'ri to'plami sotuvchilarga vaqtni tejash imkonini beradi

Bu shuni anglatadiki, sotuvchi 50 emas, balki 120 marta qo'ng'iroq qiladi. Va u 30 emas, balki 130 ta xabar yozadi

Har joyda har vaqt qo'ng'iroqlar, yozma habarlar va quyosh chiqishidan quyosh botishiga qadar savdo, bundan muhimroq yana nima bo'lishi mumkin?

SAVDO BO'LIMI ISHINING SIFATINI NAZORAT QILISH

Qo'ng'iroq sifatini nazorat qilish bo'limi savdo bo'limining ishlash samaradorligini 3-4 barobar oshiradi. Xatoliklar kamayadi

5 ta sotuvchiga ega bitta savdo bo'limining rahbari qancha qo'ng'iroqlarni tekshirib chiqishi mumkin?

Bitta suhbatning haqiqiy tahlili uning vaqti bo'yicha x3. Bundan tashqari, audit bo'limini yig'ish va ta'minlash kerak

Bizda esa hammasi tayyor

RAHMAT!

Tovar nomi:

THETA kompaniyasi

Aloqa qiluvchi shaxs:

Borliboyev Amir Boxramovich

Aloqa uchun kontaktlar:

+998 (93) 573-62-08

Pochta:

borlibaevamir@gmail.com

Telegram:

@amir_borlibaev