



Sales HUB

Создание отдела продаж под ключ

Sales HUB - компания по построению отделов продаж.

В нашей команде работают специалисты с опытом от 5 лет в управлении продажами.

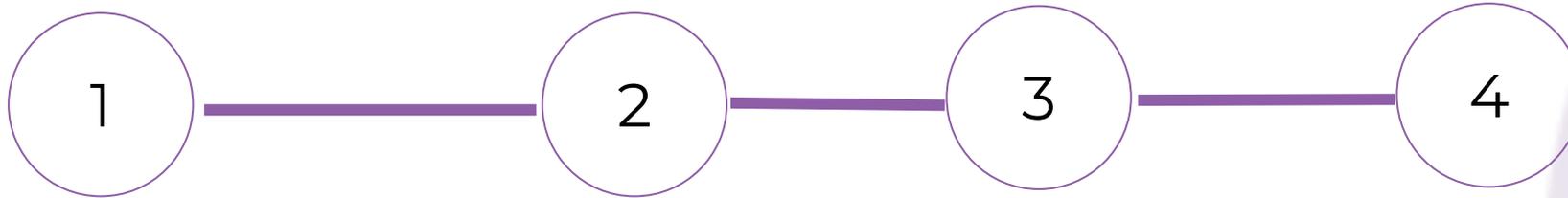
Заработали нашим клиентам 100+ млн тенге за 2024 год

Выстроили 15+ отделов продаж

Наняли и обучили 15+ руководителей ОП

Наняли и обучили 100+ менеджеров

Найм сотрудников



Установочно-консультационная встреча, на которой составляются портреты кандидатов и обсуждаются условия работы будущих сотрудников

Составление уникального текста вакансии и размещение на hh

Проведение собеседований и отбор подходящих кандидатов

Передача кандидата клиенту

Сроки ————— 15 рабочих дней

ЦКП ————— Предоставленные заказчику кандидат, соответствующие аватару сотрудника



Найм сотрудников



Стоимость 1 найма 1 сотрудника:
250 000 тг

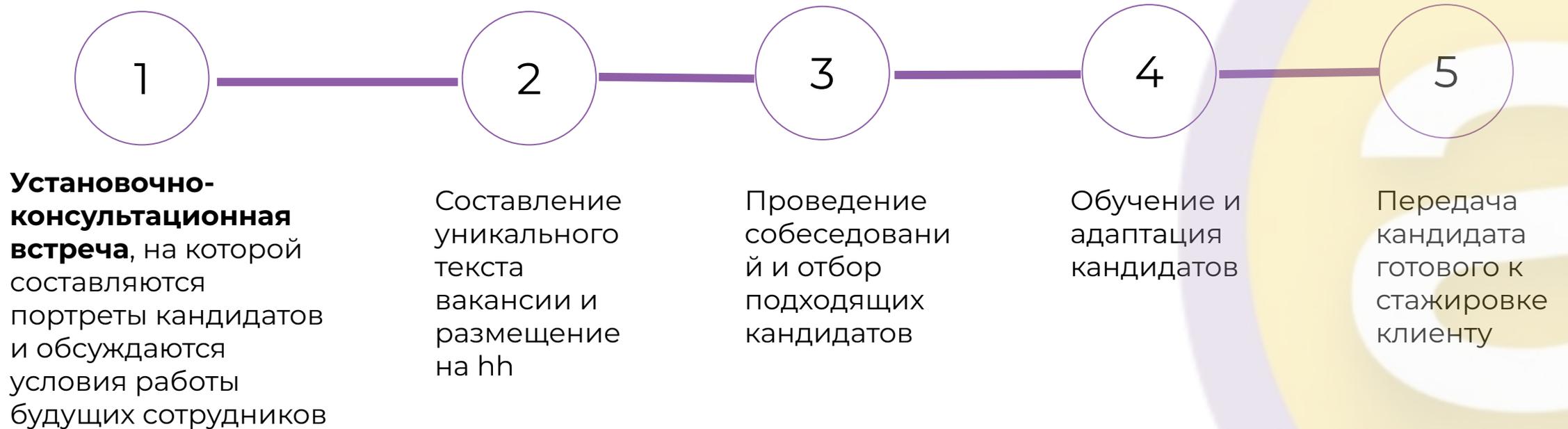
Найм, адаптация и ввод в должность сотрудников



Сроки ————— 20 рабочих дней

ЦКП ————— Адаптированные сотрудники, знающие продукт и скрипт, готовые выходить на стажировку

Найм, адаптация и ввод в должность сотрудников



Стоимость 1 найма 1 сотрудника:
350 000 тг



SUCCESS HORECA TEXTILE -

компания по пошиву и продаже униформы для ниши HORECA

Ержан Оразбеков:

“В какой-то момент работы с вами нам **показалось что мы рано начали строить отдел продаж**, так как пришлось систематизировать весь бизнес, но ваша четкая и слаженная работа помогла преодолеть это и теперь у нас ежедневно идут продажи по всему Казахстану”

точка А

- нет отдела продаж, есть 2 продавца в шоуруме на окладе
- нет CRM и телефонии
- нет планов продаж и системы мотивации
- цикл сделки и средний чек не отслеживаются и есть только предполагаемые значения

точка Б

- Собран отдел продаж из РОПа и 4 менеджеров
- Автоматизирована вся работа ОП: вся коммуникация ведётся в CRM, все звонки и переписки фиксируются
- Собрана система мотивации сотрудников, система планирования продаж и система отчетов
- Цикл сделки по B2C клиентам сокращен до 2 дней
- Средний чек повышен на 45%
- Конверсия на 3 неделе работы стажеров составила 65%
- Первые продажи стажёры делают уже на 2 рабочий день
- **Клиент взял у нас сопровождение ОП и привёл второй свой проект**



“Мебель всем” -

мебельный цех, производство кроватей.

Мадина Ахметова, совладелица компании:

“Когда мы начали выстраивать отдел продаж, **подсветились точки роста всей компании, не выстроенные бизнес процессы.** Отдел продаж стимулирует развитие всей компании. Благодаря Sales Hub мы не одни в этой задаче: ежедневно у нас растут продажи, и теперь мы можем **строить амбициозные планы не только на направление B2C, но и B2B**”

точка А

- нет отдела продаж, есть 1 продавец от которого зависит вся прибыль
- не упакована продуктовая линейка
- некорректно выстроена автоматизация - лиды теряются
- идет слив клиентов из-за того что текущий менеджер продает “интуитивно”, не системно

точка Б

- выстроен отдел продаж из РОПа и 3х менеджеров отдела продаж
- систематизирована работа с клиентами: внедрена отчетность, регламенты, скрипты
- внедрена эффективная crm система и телефония
- выстроены бизнес процессы в коммуникации между отделами
- оптимизирована система адаптации: **менеджеры продают уже на 2й день** прохождения адаптации
- За первую неделю работы стажёров заработано 3 000 000 тг



Bavaria Stroy Tools

эксклюзивный представитель немецкого бренда электроинструментов Einhell на территории Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Грузии.

Артем Шамсутдинов, генеральный директор компании:

“Вы показали что мы **можем на Вас положиться**, поэтому хотели бы продлить наш договор и пригласить Вас для найма сотрудников не только в Казахстане, но и в Грузии”

точка А

- нет отдела продаж, не выстроены процессы, нет понимания какое направление выстраивать в первую очередь: b2b/b2c
- дистрибьютор не выполняет план продаж
- не прописаны регламенты, скрипты продаж

точка Б

- определено направление старта продаж
- рассчитана система мотивации, декомпозиция отдела продаж на ближайшие полгода
- нанят руководитель отдела продаж
- выстроена воронка найма сотрудников
- нанято 2 менеджера b2b направления
- прописан онбординг менеджеров по продажам
- прописаны скрипты продаж
- **заключаем с клиентом уже 3 договор** на найм сотрудников в компанию



Intellmed

продажа медицинского оборудования для поликлиник и медцентров

ждём когда нас похвалит собственник чтобы написать тут цитату

точка А

- нет отдела продаж, не выстроены процессы
- не прописаны регламенты, скрипты продаж
- текучка сотрудников и сложности с наймом из-за долгого цикла сделки и сложного продукта

точка Б

- рассчитана система мотивации, декомпозиция отдела продаж на ближайшие полгода
- выстроена воронка найма сотрудников
- нанято 2 менеджера b2b направления
- прописан онбординг менеджеров по продажам
- прописаны скрипты продаж
- фундамент отдела продаж выстроен за 1 неделю
- руководитель отдела продаж подходящий под портрет клиента найден за 3 дня
- **в первую рабочую неделю отделом продаж заработано 7 000 000 тг**

Компания Aulandi

продажа бытовой техники на маркетплейсах

точка А

- **Отсутствие системы:** Не было четко определенных бизнес-процессов, регламентов, скриптов
- **Хаотичная работа:** Некачественное ведение CRM приводило к потере данных, дублированию информации и снижению эффективности работы.
- **Низкая прозрачность процессов:** Отсутствие автоматизации и стандартизации процессов затрудняло контроль и анализ результатов работы.
- **Ограниченный функционал:** Существующая CRM не отвечала потребностям бизнеса и не позволяла эффективно управлять продажами.
- **Отсутствие сбора отзывов:** Компания не имела возможности эффективно собирать и анализировать отзывы клиентов, что негативно сказывалось на качестве обслуживания и развитии продукта.

точка Б

- **Внедрение системы CRM:** настройка и персонализация CRM-системы (Битрикс24) под специфику бизнеса.
- **Автоматизация рутинных задач:** создание лидов, ведение сделок, отправка смс в зависимости от этапа.
- **Создание регламентов и скриптов:**
- **Интеграция с внешними системами:**
- **Ключевой пункт:** Успешная интеграция CRM-системы с Каспий магазином для синхронизации данных о клиентах, заказах и отзывах.
- **Повышение эффективности:** увеличение производительности менеджеров за счет автоматизации рутинных операций.
- Сокращение времени на обработку лидов и закрытие сделок.
- **Повышение точности прогнозирования продаж.**
- **Рост клиентской удовлетворенности:** увеличение количества положительных отзывов на 20% благодаря интеграции с Каспий магазином и активной работе над улучшением качества обслуживания.
- Повышение уровня лояльности клиентов за счет персонализированного подхода и быстрого реагирования на запросы.
- **Повышение прозрачности бизнес процессов**