



PRIAN ● RU



Какой результат можно требовать от подрядчиков

Антон Беляков, генеральный директор Prian.ru


01.10.2015

K - Key

P - Performance

I - Indicators






**Кто они
для вашего
бизнеса?**




Цели



**Команда,
которая
их достигает**

**Нужна
воронка
продаж**

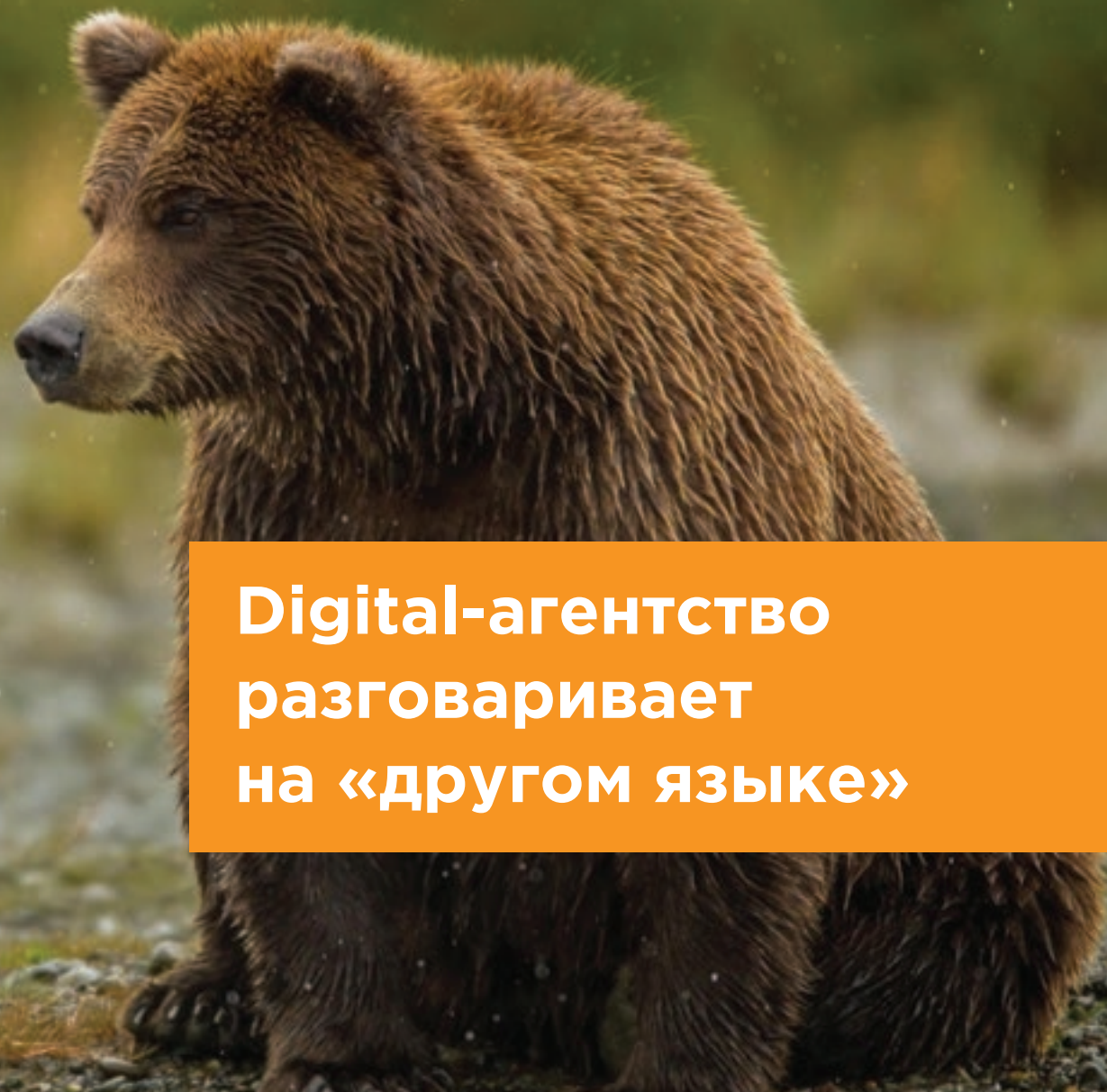


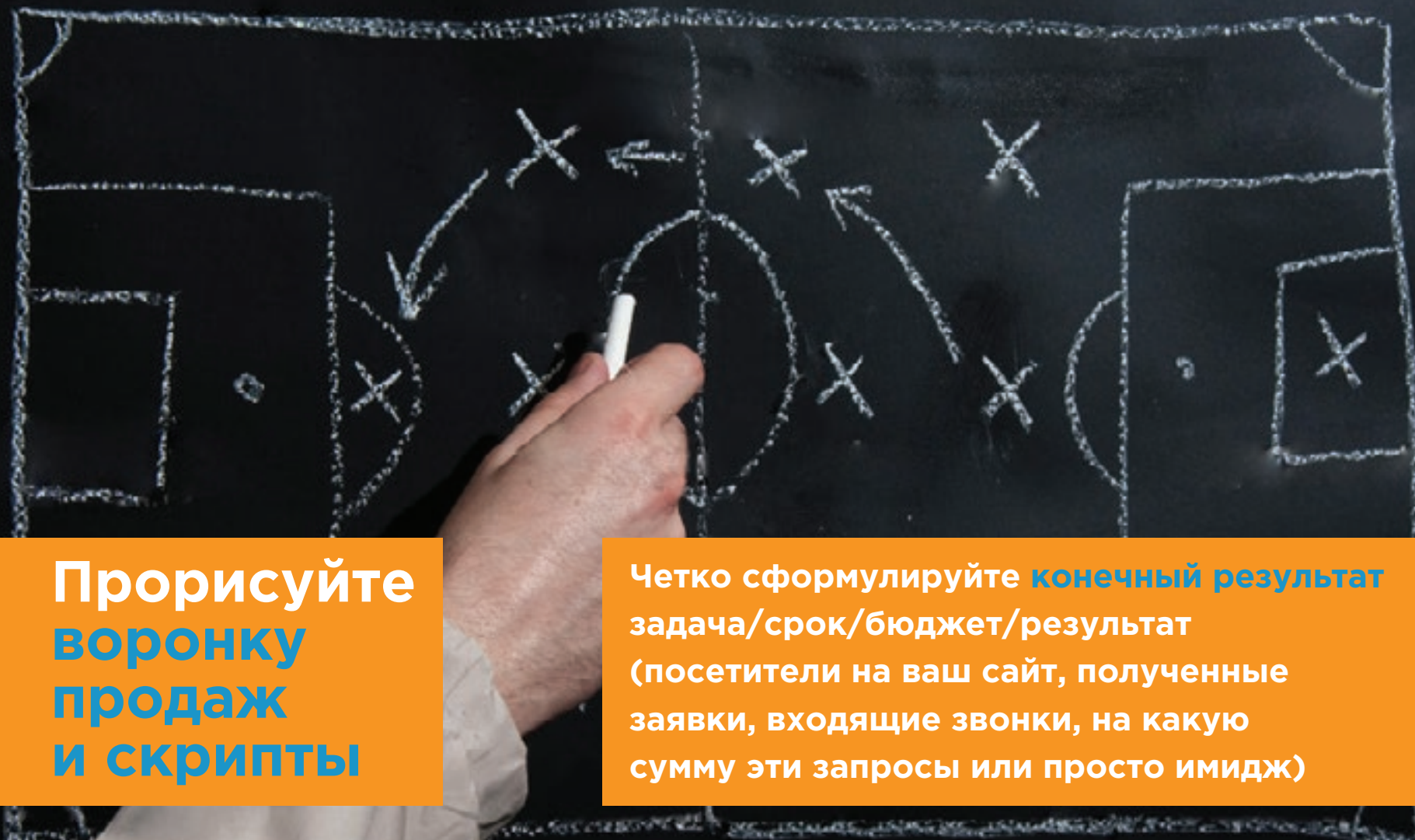


***«У нас есть
готовое
решение»***

**В компании
нет описанной
воронки продаж**

**Digital-агентство
разговаривает
на «другом языке»**





**Прорисуйте
воронку
продаж
и скрипты**

Четко сформулируйте **конечный результат**
задача/срок/бюджет/результат
(посетители на ваш сайт, полученные
заявки, входящие звонки, на какую
сумму эти запросы или просто имидж)



**Четкие требования
к выполнению задач
и время на воспитание**



PRIAN ● RU

Спасибо за внимание

Антон Беляков, генеральный директор Prian.ru

01.10.2015