



КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ КЛИЕНТА: 8 ОШИБОК В РАБОТЕ С ЛИДАМИ

Продажи становятся менее эффективными, когда компания допускает такие ошибки:



1. Обрабатывает лиды недостаточно быстро

Быстрая реакция на запросы клиентов — залог успеха. Если вы перезваниваете через полчаса вместо 5 минут, шансы на успешный контакт снижаются. Внедрите систему мгновенных уведомлений и установите KPI по скорости обработки заявок.



2. Не сегментирует лиды

Не все лиды одинаковы. Разные типы требуют индивидуального подхода. Разработайте сценарии взаимодействия для разных сегментов, чтобы повысить эффективность коммуникации.



3. Использует навязчивый маркетинг

Агрессивные продажи могут отпугнуть клиентов. Создайте сбалансированную стратегию коммуникаций, уважайте личное пространство аудитории и используйте автоматизацию для отправки контента в подходящее время.



4. Игнорирует аналитику

Без оценки эффективности усилий вы рискуете неэффективно распределять ресурсы. Внедрите систему сквозной аналитики и регулярно оценивайте ключевые метрики для корректировки стратегии.



5. Не автоматизирует рутину

Ручная обработка лидов — это трата времени и риск ошибок. Используйте инструменты автоматизации и искусственный интеллект для оптимизации процессов и повышения точности данных.



**6. Не следит за качеством лидов**

Количество не всегда означает качество. Разработайте четкие критерии целевых лидов и сосредоточьтесь на их привлечении, чтобы повысить конверсию.

**7. Не персонализирует продажи**

Универсальные сообщения снижают эффективность. Используйте данные о поведении пользователей для создания персонализированных предложений, чтобы повысить интерес и лояльность клиентов.

**8. Прекращает работать с «холодными» лидами**

Не все лиды готовы купить сразу, но это не значит, что они не станут клиентами в будущем. Разработайте программу долгосрочного возвращая лидов и поддерживайте контакт с потенциальными клиентами.

**Больше возможностей
для продаж в Битрикс24.**

Обрабатывайте лиды, повышайте продажи и ведите клиентскую базу в профессиональной CRM

ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНО