

XV конференция пользователей
КИС «Восточный экспресс»

Продажа дополнительных услуг

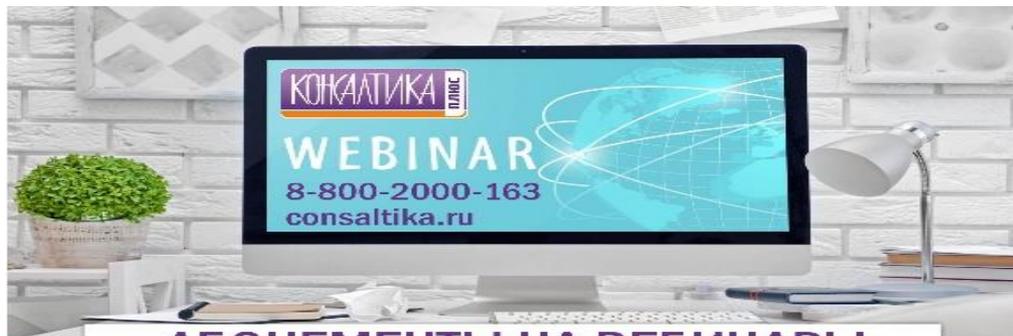
Фомина Юлия Васильевна
Консалтика,
РИЦ 518, г. Пермь



Дополнительные услуги

- ❖ Платные вебинары, абонементы
- ❖ Курсы повышения квалификации, бонусная программа
- ❖ Платные консультации, годовой абонемент
- ❖ Электронный журнал «Главная книга»

Платные вебинары. Абонементы



АБОНЕМЕНТЫ НА ВЕБИНАРЫ

Бухгалтеру
Юристу
Специалисту по закупкам
Специалисту по кадрам
Руководителю

- актуальные и интересные темы
- типовые ошибки
- практические примеры
- разбор вопросов и ситуаций клиентов
- вебинары для разных специальностей
- каждый месяц 3-4 вебинара

Максимум	Проф	Стандарт	Лайт
10 онлайн-посещений	5 онлайн-посещений	10 записей	5 записей
 2 вебинара в подарок*	 1 вебинар в подарок*	 1 вебинар в подарок + записи 2-х вебинаров*	 запись 1 вебинара*
Стоимость: 16 000	Стоимость: 9 000	Стоимость: 9 000	Стоимость: 4 500
Вы наш клиент? Ваша цена со скидкой!	Вы наш клиент? Ваша цена со скидкой!	Вы наш клиент? Ваша цена со скидкой!	Вы наш клиент? Ваша цена со скидкой!
10 000	6 500	5 000	2 500

Выберите удобный пакет услуг - узнавайте новое или используйте его для обучения разных специалистов Вашей организации.

Срок действия абонемента - 1 год

Тот, кто знает - уверен в своих решениях!

*Получите подарок при покупке абонемента до 31 декабря 2022г.

Курсы повышения квалификации



- Налоговая проверка: действия до, во время и после
- Как составить договор, работающий на Вас 24/7
- Организация работы с персональными данными
- Заработная плата и другие выплаты работникам в коммерческих организациях
- Бухгалтерский (бюджетный) учет и отчетность в организациях госсектора в соответствии с ФСБУ
- Кадровый учет: требования, проблемы, решения
- Коды бюджетной классификации при отражении доходов и расходов
- Государственные и муниципальные закупки: актуальная практика для заказчиков
- Порядок осуществления воинского учета в организациях
- Организация закупок, товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц в соответствии с 223-ФЗ от 18.07.2011 г

Бонусная программа

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

БУХГАЛТЕРУ
ЮРИСТУ
РУКОВОДИТЕЛЮ
КАДРОВИКУ



CONSALTIKA PLUS

Бонусная программа «ЛЮБИМЫЙ КЛИЕНТ»*

Обучите себя и своих сотрудников
по полной программе!

Шаг 1

Купите
любой
курс:

- Бухучет и отчетность 24 ч.
- Налоговые проверки 40 ч.
- Как составить договор 24 ч.
- Персональные данные 24 ч.

Шаг 2

Купите второй курс со скидкой **30%**

Шаг 3

Купите третий курс и получите скидку **50%***

Бонусная программа распространяется и на новые курсы!
Мы учтем Ваши пожелания при их разработке!

* Выдается сертификат "Любимого клиента"
Скидка по сертификату действует на любой курс в течение года

Запись на сайте consaltika.ru или по телефону 8 800 2000 163

Линия финансовых и юридических консультаций

СИСТЕМА КОМПЬЮТЕРНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА
И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС

У Вас проверка?
Нужно оценить риски?
Заключаете сделку?
Хотите оптимизировать
налогообложение?
Выбираете ОКВЭД?



Индивидуальные консультации

Мы поможем принять верное решение!

- ✓ Разберем именно Вашу ситуацию
- ✓ Дадим консультацию, изучив Ваши документы
- ✓ Никаких общих фраз – только готовые решения
- ✓ Высококвалифицированные эксперты с большим практическим опытом

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- ✓ Анализ (финансовый, налоговый) отдельной взятой хозяйственной операции
- ✓ Подготовка расчетов на основании числовых данных клиента
- ✓ Выбор оптимального варианта проведения сделки
- ✓ Поддержка при налоговых проверках
- ✓ Оценка рисков
- ✓ Оптимизация налогообложения
- ✓ Выбор ОКВЭД и других кодовых значений
- ✓ Составление бухгалтерских проводок по ситуации
- ✓ Прогноз позиции контролирующих органов (ИФНС, ПФР, ФСС) в случае разбирательств по результатам их проверок




Стоимость
1 консультации
от 1000 руб.

АБОНЕМЕНТ
 =  + 
35 000 руб.
в год 2 устные
консультации в месяц 1 письменная
консультация в месяц

ВЫ НАШ КЛИЕНТ? Для Вас абонемент 24 000 рублей!

КОНСАЛТИКА ПЛЮС

 8-800-2000-163  hotline@consaltika.ru

Принцип формирования плана



План на РИЦ формируется в зависимости от количества клиентов на сопровождении.

Вебинары – 18700 р. План на СИО – 4000 руб.

Курсы – 16000 р. План на СИО – 3200 руб.

Ответственные за продвижение – ДИС .

Организация продаж дополнительных услуг



- Планы продаж
- Планирование продаж через ВЭ (Приз на КПК)
- Планирование продаж абонементов платных консультаций через ВЭ – развитие направления (выборка большого кол-ва обращений клиентов на ГЛ, постановка Приз)
- Рабочий инструмент – скрипты, листовки, презентации. Договор, счет, акт формируется в ВЭ).
- Применение рассылки ньюс-майн (отслеживание переходов по рассылке – отчет ВЭ. Рассылка списков от кураторов направления)

Контроль выполнения и мотивация

- Контроль осуществляется по итогу месяца, также промежуточный в начале месяца или в конце предыдущего (в зависимости от даты вебинара).
- СЮ ДИС четко знает индивидуальный план по сумме продаж (Вебинары – 4000 р, Курсы -3200 р).
- Отчет по отработанным Приз
- Прослушка звонков, чек-листы
- Мотивация (диллерские)+ отображение текущих показателей на доске.

Контроль ПРИЗ

Анализ проблем, рекомендаций и заданий (OLAP)

Настройка [Работа с ПРИЗ (РИЦ 518) - изменена]

Признаки	Показатели	Доп. колонки
Разрез	Значение	!
Вид состояния ПРИЗ	Выполнено	
Наименование ПРИЗ	Продать к...	
Автор ПРИЗ		
Состояние ПРИЗ (п...		
Направление деят...	Дистанци...	
Подразделение от...	Специалис...	
Ответственный (НД)	Сливинска...	
Клиент		
Комментарий к ПРИ...		
Описание ПРИЗ		
Дата вывления	с 09.09.20...	
Поручение		
Работа		
РИЦ	РИЦ518	
Контактное лицо р...		
Дата устранения		
Документ ПРИЗ		
Тип ПРИЗ		
Комментарий к ПРИЗ		
Плановая дата кон...		
Фактическая дата ...		

Описание	Ав... ПРИЗ	Состоя... ПРИЗ (по ЖЦ)	Комментарий к ПРИЗ из работы	Описание ПРИЗ
134646 - МАШМЕТЭК	Ив... Ек... Ол...	Выполн...	Презентовала курс повышения квалификации по кадровому учету. Клиенту нужно удостоверение. Выслала на почту описание и заявку+согласие.Жду ответ.	1.Актуализировать тему презентовать курс контактному лицу (кадровик, бухгалтер и другой специалист, имеющий функции кадрового учета) соглас скрипту. 2.Отработать возражения. 3.Направить форму заявки, выставить счет и договор. 4.При отсутствии интереса к теме – предложить другие темь курсов. 5.Зафиксировать в отчете продажу или причины отказа, обозначенные КЛ 6.Уточнить, по каким темам у КЛ есть потребность в обучении

Фильтры

"Ответственный (НД) работает" и "Огр. по ответственности"

Сформировать (F9) Закрыть

Мотивация

30.06	зр. вк.	% вк.	Обуч.	Всб.	в 1000	в 10000	с.п. %
Сивинская	103,52	85,96	14	64	13000		34,66
Мельник	94,32	91,66	25	43	4000		41,66
Тимова	129,30	96,44	14	45			52,05
Брусилев	49,52	85,36	15	60	2000		41,42
Панованка	44,95	85,96	44	51			32,83

Эффект от продажи платных услуг

- Командность в достижении результата
- Дополнительный заработок для СИО
- Привязка клиента к сервису КонсультантПлюс
- Инструмент захода к «закрытому» пользователю.
- Используется как инструмент противодействия конкуренту (Главбух).

Результаты продаж

Наименование продукта	Сумма продаж 2021 г, руб.	Сумма продаж 2022 г, руб.	Сумма продаж на июль 2023 г, руб.
Вебинары	14 500	92 000	82 000
Курсы	16 750	47 750	37 400

XV конференция пользователей
КИС «Восточный экспресс»

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Фомина Юлия Васильевна
Руководитель ДИС

Тел.: 8-904-086-44-84
Эл. почта: fominay@cons31.ru

XV конференция пользователей
КИС «Восточный экспресс»



ЕСТЕСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Использовать, нельзя, ~~х~~ заменить!

