

Чек-лист для оконной компании

КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ И ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ

- Размещается реклама и используются рекламные материалы**
Вдохнитесь [Рекламными материалами ORTEX](#)
- Оценивается эффективность рекламы**
Читайте [5 советов для оценки эффективности рекламы окон](#)
- У компании есть сайт с формой для записи на замер**
Читайте, как сделать [Промо-сайт для оконной компании](#)
- Ведутся аккаунты в социальных сетях**
Узнайте, [зачем оконной компании социальные сети](#)
- Есть шоурум, в котором представлены нестандартные решения**
Узнайте, как должен выглядеть [оконный шоурум](#)
- Проводятся стимулирующие акции**
Смотрите [акции для оконных компаний](#)
- Для сотрудников проводятся обучающие мероприятия**
Читайте [«Правила успешных продаж окон ORTEX»](#)
- Менеджеры используют скрипт телефонного разговора**
Скачайте [Скрипт входящего звонка для менеджера по продаже окон](#)
- Работа менеджеров проверяется методом «Тайный покупатель»**
Узнайте, как провести исследование [Тайный покупатель пластиковых окон](#)
- Ведется отчетность по продажам (количество звонков, замеров, продаж, рекламаций, конверсия)**
Читайте [Воронка продаж для оконной компании](#)

Вступайте в «Клуб оконщиков ORTEX»

