

Для менеджера

«МоиТуристы» — очень простая система, и почти не требует освоения. Добавив вам совсем немного работы, она поможет увеличить продажи и, следовательно, ваш доход. При проектировании «МоихТуристов» главным пользователем был менеджер, поэтому она будет для вас очень удобной.

Преимущества, которые вы сразу почувствуете:

1. Очень удобный и быстрый поиск туристов по любой информации — имя, телефон, e-мейл, номер заявки или дата последнего обращения. Находите туриста ещё до того как вы взяли трубку, по его номеру телефона!
2. Любое общение с клиентом легко конспектируется в системе. В результате у вас будут не только данные о туристе, а намного больше полезной информации о нём.
3. В высокий или в низкий сезон, вы не упустите ни одной продажи! Поставить напоминание о том, когда нужно сделать следующий шаг по заявке туриста также просто, как поставить галочку.
4. Если вы принимали участие в продаже, которую завершил другой менеджер, «МоиТуристы» это запомнят, и вы получите часть премии от этой продажи.

Терминология

При использовании системы вы столкнётесь с 3-мя основными понятиями — это *клиент*, *заявка* и *действие* по заявке.

Клиент — это человек, которому вы продаёте тур.

Заявку вы вносите в систему, принимая телефонный звонок. По мере того, как вы общаетесь с клиентом *заявка* обрастает данными о поездке, договором, оплатой и т.д., постепенно превращаясь в продажу.

Действие — это комментарий к заявке, короткое сообщение о вашем взаимодействии с клиентом. Например «В отеле ААА не нравится риф, клиент попросил посчитать отель ВВВ», или «Согласовывает тур с мужем, перезвонить вечером», или «Оплату занесла в евро, приняла по курсу ССС». Комментарий одновременно может являться напоминанием, которое появится на главной странице аккаунта в назначенное вами время.

Для успешного использования

1. **Приём любого звонка начинайте с поиска клиента.** Если у вас телефон с определителем, то лучше начать поиск ещё до того как взяли трубку.
2. **Каждое действие по заявке нужно кратко вносить.** Во-первых, это полезная информация. Во-вторых, это ваш вклад в продажу, который влияет на премию.
3. **Каждую заявку нужно внести в систему.** Даже если человек просто интересуется, вам всё равно нужно внести заявку. Это занимает 10-20 секунд, но вы существенно расширяете вашу базу контактов.
4. **Старайтесь вносить e-мейл туриста.** Туристу отправляется e-мейл о том, что его заявка находится в обработке, и он уже у вас «на крючке».