Эффективное управление в период изменений

Новые потребности бизнеса, цели и задачи.

Inbound Next Best Action (INBA)
"Интеллектуальные целевые предложения для абонентов"

Традиционный подход

«У меня есть предложение…»

Исходящий
Прямой
Маркетинг
E-mail

Клиенто-ориентированный подход INBA

«У меня есть клиент…»

Все входящие каналы

Концепция решения INBA

Мобильный клиент

Офисы

ЦПК

Личный кабинет

Customer Base Management (CBM)

Предложения для новых клиентов

- Предложение 1
- Предложение 2
- Предложение 3

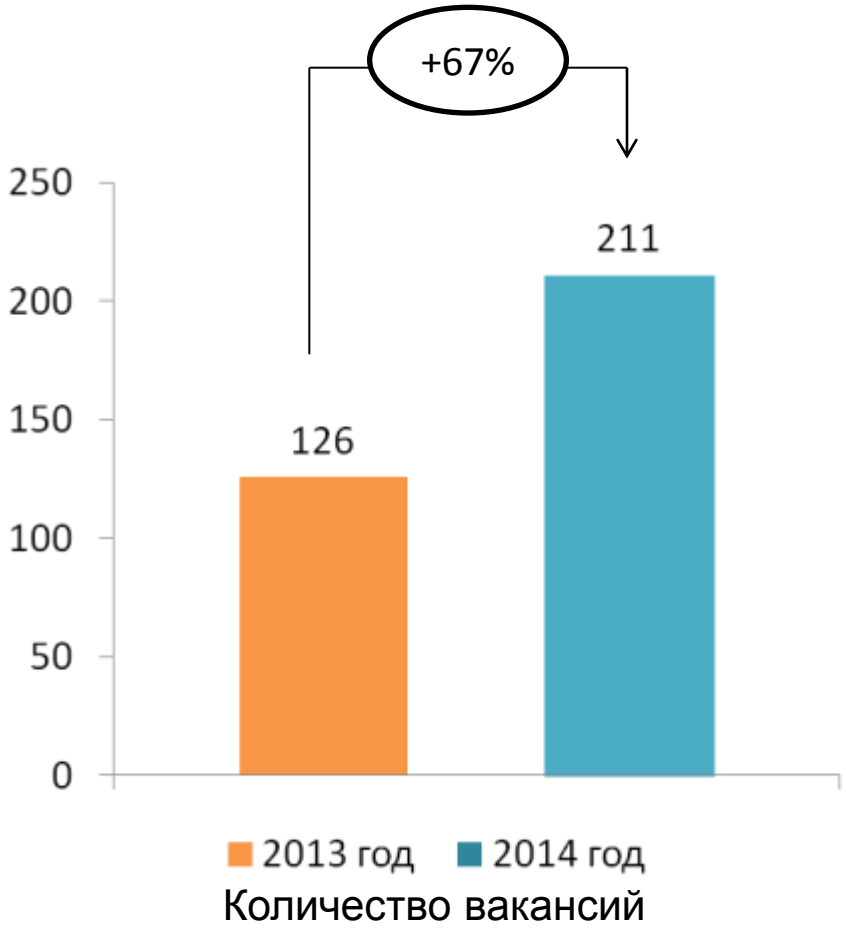
Развитие клиента

- Предложение 1
- Предложение 2
- Предложение 3

Удержание клиента

- Предложение 1
- Предложение 2
- Предложение 3

Как увеличить численность без увеличения затрат на создание новых рабочих мест?



- Перевод сотрудников на СУРВ
- Посменный график

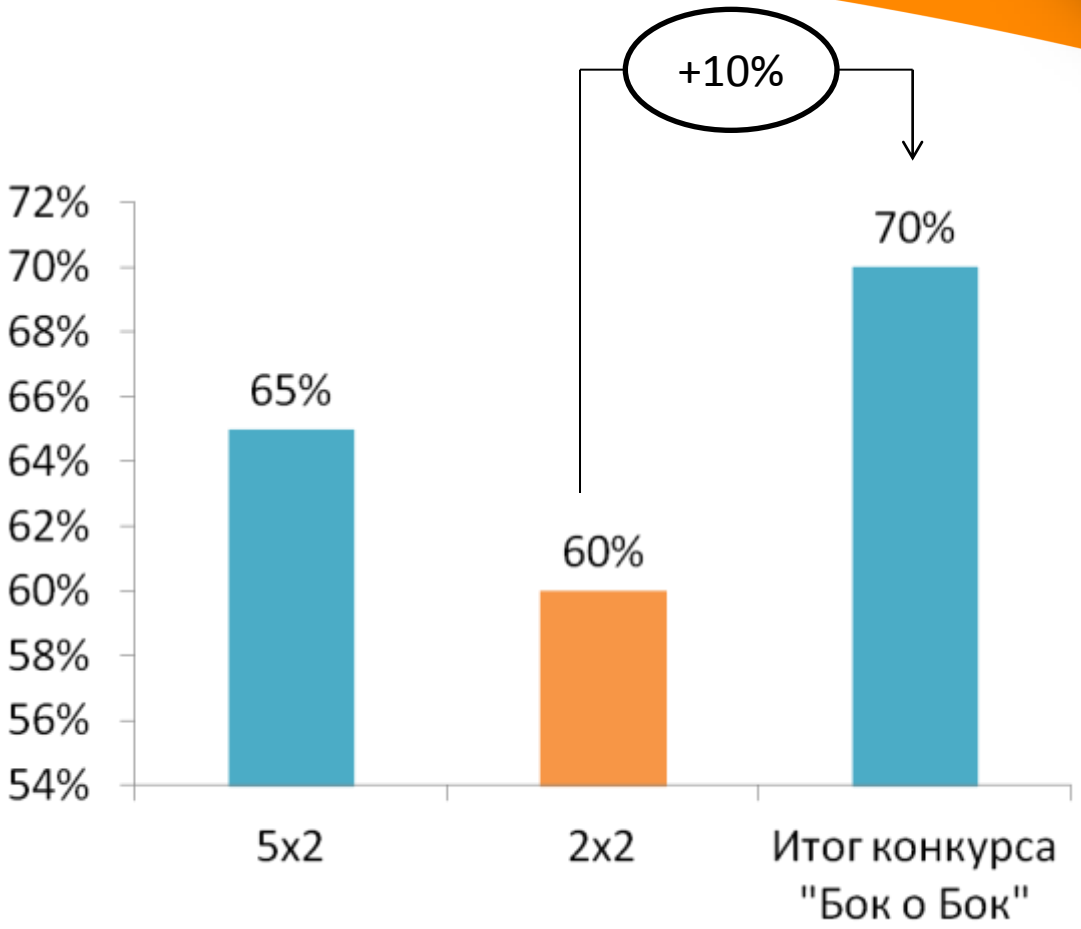
Сложности и возможности в период изменений

Digital

12 менеджеров

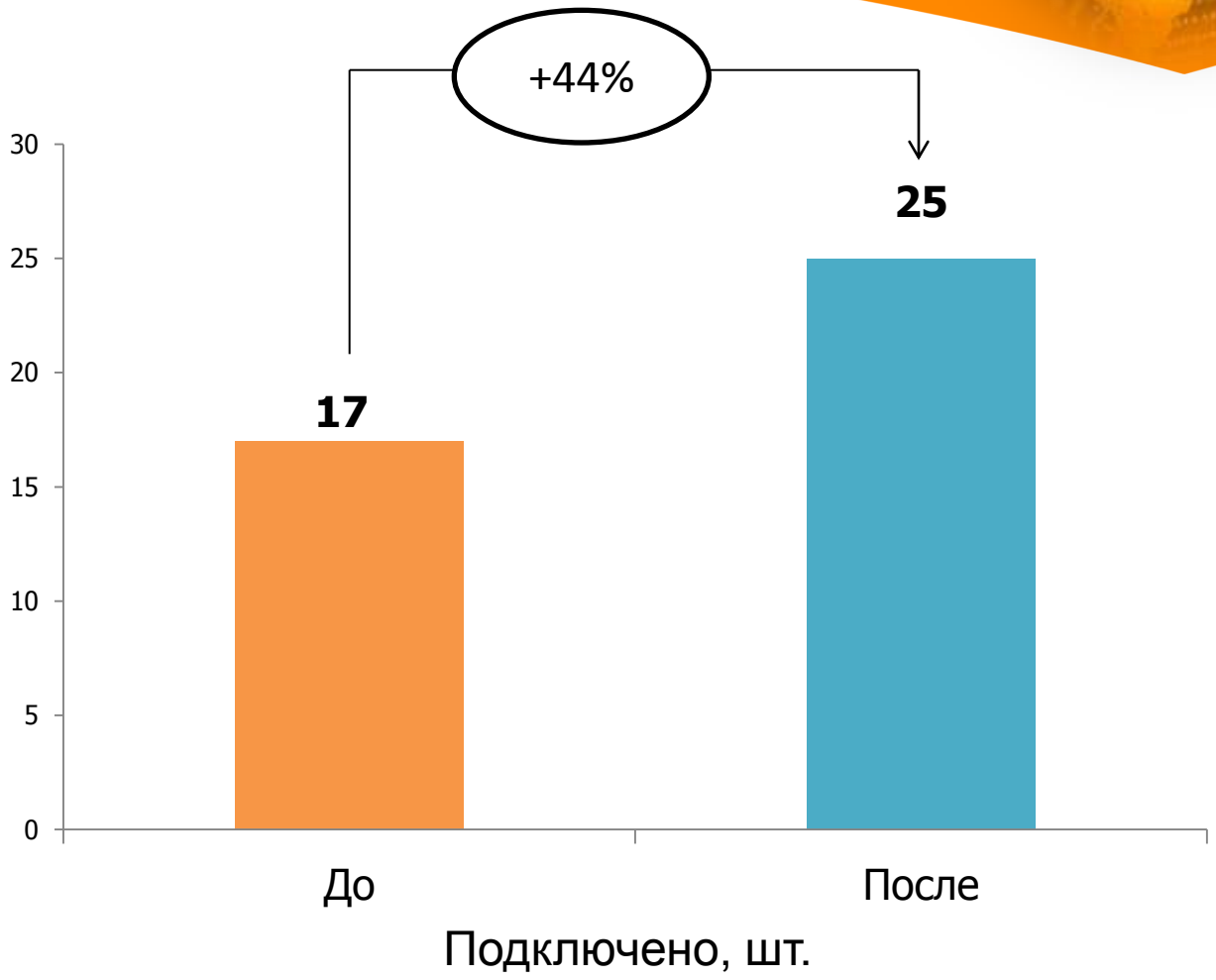
Здоровая конкуренция

Конвертация



Конвертация, % = кол-во подключений / кол-во назначений

Результаты запуска новой программы обучения



Комплексный подход к обучению

Практика с первого дня

Банк фишек

Start_UP_Intensive

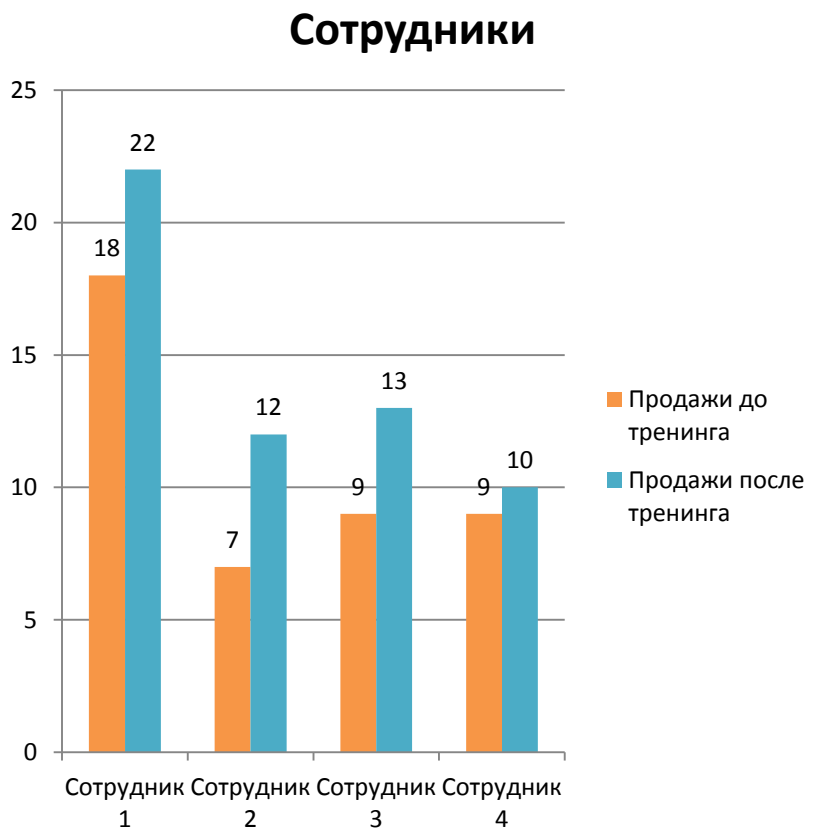
Геймификация в тренде

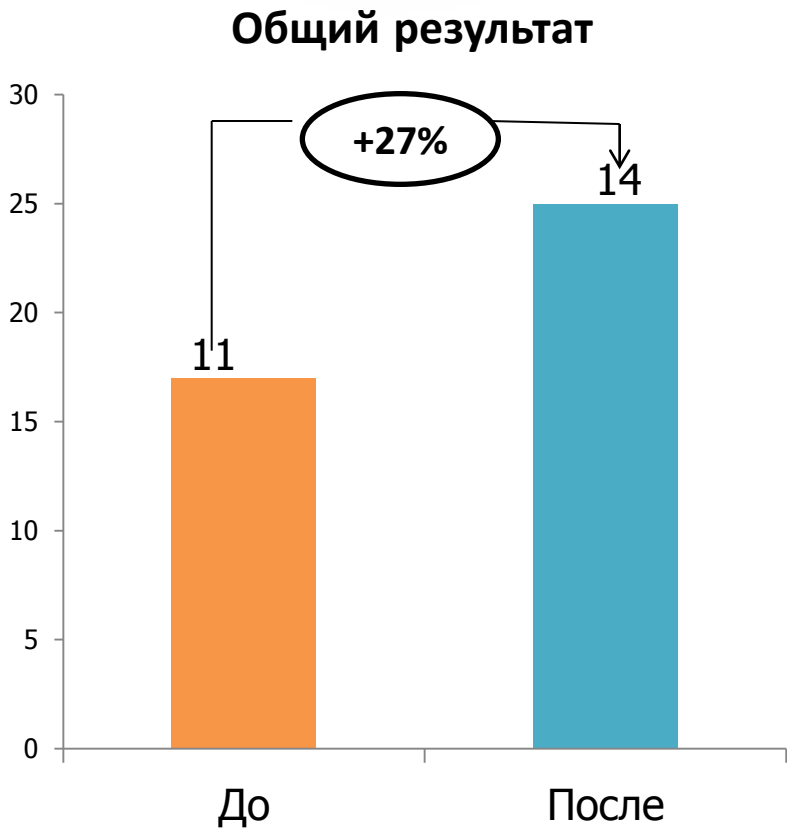
Как развернуть сотрудника лицом к клиенту?

Отказ от шаблонности

Комплимент как искусство

Результаты тренинга «Искусство комплимента»





Контакты

Умарова Махлиё +7 903 381-96-68

MUmarova@saratov.beeline.ru

Бандалет Мария +7 906 310-00-30

MBandalet@saratov.beeline.ru