FITNESS1C.RU

Чек-лист: диагностика воронки за 2 недели

19 ПУНКТОВ

Источники, реклама, дозвон, визит и продажа:
отмечайте пункты по мере выполнения

1 Источник и сквозные данные

- [ ] Сделать поле «Источник» обязательным в CRM
- [ ] Проверить долю заявок с заполненным источником
- [ ] Подключить коллтрекинг на рекламные номера
- [ ] Разметить все входящие ссылки UTM-метками
- [ ] Выгрузить конверсию по пяти этапам за последние 3 месяца

2 Клик → лид

- [ ] Посчитать долю целевых заявок по каждому источнику
- [ ] Отключить или доработать источники с заявками без визитов
- [ ] Сверить оффер в объявлении и на посадочной по скриншотам
- [ ] Проверить загрузку на телефоне и куда уходит заявка
- [ ] Промаркировать объявления токеном erid (№ 38-ФЗ)

3 Лид → дозвон → визит

- [ ] Замерить среднее время до первого контакта по отчёту CRM
- [ ] Найти заявки без единой попытки дозвона
- [ ] Закрепить регламент: первый контакт за 5–15 минут
- [ ] Считать долю записей на конкретное время по записям звонков
- [ ] Настроить напоминания о визите за сутки и за 2 часа

4 Визит → продажа и план

- [ ] Посчитать конверсию визит → продажа по каждому менеджеру
- [ ] Сверить презентацию с чек-листом по записям разговоров
- [ ] Найти этап с самой большой просадкой и пройти его чек-лист
- [ ] Внедрить одно изменение и назначить дату повторного замера