Кому: коммерческому директору
ООО «Северный склад»
А. В. Смирнову
От: руководителя проектов
ИП Кузнецов М. А.

Коммерческое предложение

на настройку отдела продаж для компании «Северный склад»

6 ноября 2026 г. № 27

За последние два месяца через сайт и звонки приходит около 120 обращений в месяц, а до счёта доходит примерно четверть. Менеджеры отвечают в среднем через несколько часов, заявки из формы не попадают в CRM, повторные обращения теряются.

Предлагаю за шесть недель собрать отдел продаж в одну воронку: подключить CRM, настроить автоматическое распределение заявок, скрипты первого контакта и еженедельный разбор звонков. Результат — каждое обращение получает ответ в течение 15 минут в рабочее время, ни одна заявка не остаётся без статуса.

Вариант «База» — 180 000 рублей: настройка CRM и распределения заявок, обучение менеджеров. Вариант «Полный» — 290 000 рублей: то же плюс скрипты, разбор звонков и сопровождение два месяца. Срок — шесть недель с даты предоплаты 50 %.

Похожий проект в оптовой торговле строительными материалами: за два месяца доля обращений с ответом в течение 15 минут выросла с 40 до 95 %, конверсия из заявки в счёт — в полтора раза. Контакты клиента для отзыва передам по запросу.

Предложение действует до 4 декабря 2026 года. Готов созвониться на этой неделе и показать, как будет выглядеть воронка в вашей CRM.

Отправитель

Руководитель проектов

_____ / М. А. Кузнецов /

Образец с сайта nikexpert.ru