



# Гайд по запуску агентского канала продаж

Как подготовиться к запуску агентской программы  
на базе платформы appsell

# 1 Цели, метрики, каналы привлечения агентов



## Сформулируйте цели для агентского канала

- Увеличение продаж, расширение географии
- Оптимизация стоимости привлечения клиента



## Определите метрики

- Общие продажи в канале
- Количество агентов
- Количество продаж на одного агента
- Стоимость привлечения клиента в канале
- Прибыль с одного привлеченного клиента

Метрики вы сможете отслеживать в личном кабинете владельца агентской программы



## Выберите каналы привлечения

Определите каналы привлечения агентов. Первым агентами чаще становятся ваши действующие клиенты



# 2 Финансовые показатели



## Определите вознаграждение

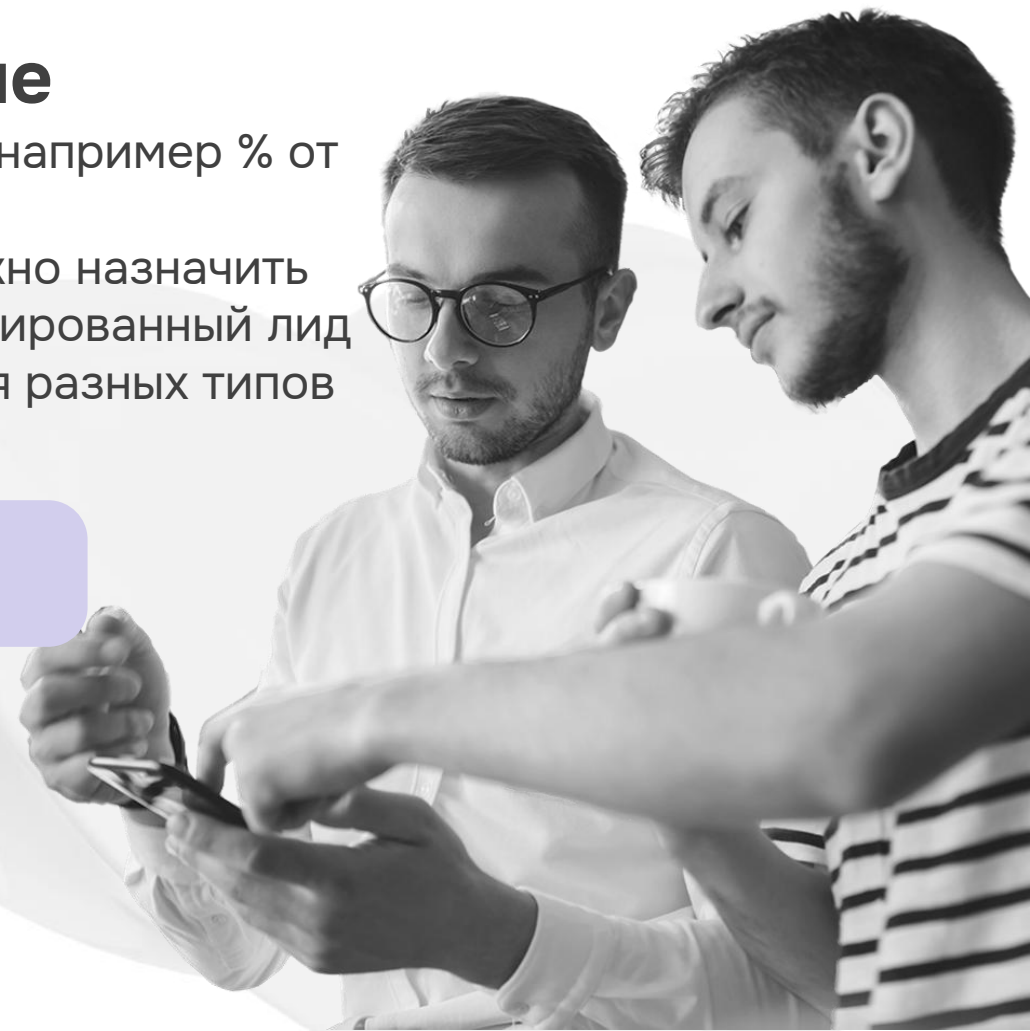
- За что и сколько вы будете платить агенту, например % от суммы контракта
- Для стимулирования количества лидов можно назначить промежуточное вознаграждение за верифицированный лид
- Если нужно, разделите вознаграждение для разных типов агентов: физ.лиц, самозанятых, юр.лиц.

Вознаграждение будет отображаться в личном кабинете агента – в приложении или web-версии



## Сформируйте бюджет

Сделайте прогноз продаж в канале и сформируйте бюджет на ближайшие 3 мес.



# 3 Подготовка работы с агентами



## Материалы о продукте

- Подготовьте краткую информацию о продукте
- Подготовьте ответы на частые вопросы от клиентов
- Разработайте скрипты продаж

Вся информация будет размещена в приложении агента и будет всегда у него под рукой



## Ответственный за канал

Важно: определите сотрудника, который будет отвечать за агентскую программу — следить за продажами, отвечать на вопросы, которые поступают от агентов



# 4 Сроки запуска агентской программы с appsell



## Первая неделя

1

Согласование условий и заключение договора

2

Создание Личного кабинета агентской программы и ссылки для агентов

3

Создание оффера и настройка вознаграждения для агентов

## Вторая неделя

4

Подготовка лид-формы для агентского канала

5

Интеграция с CRM или настройка получения отчетов

6

Размещение информации об агентской программе в каналах коммуникации

Приведены примерные сроки. Некоторые этапы происходят параллельно. Скорость реализации каждого этапа зависит от различных факторов, но всегда стараемся осуществить запуск в минимальные сроки.