

| Этапы   | Дата и временные ориентиры          | Ответственное лицо | Отметка с датой выполнения |
|---|-------------------------------------|--------------------|----------------------------|
| Общее ознакомление с технологией Дюрисол и Теколит, очень поверхностно (просмотреть видео материалы по производству и технологии, посмотреть сайты заводов)   | 1 день<br>Срок до:                  | франчайзи          |                            |
| Открыть и наполнить офис, сделать сайт или лендинг пейдж.   | Срок 2 месяца                       | франчайзи          |                            |
| <b>1.Анализ конкурентов:</b><br>1.Ознакомиться с типами фундаментов, стеновых материалов, кровель, наружных отделок и перекрытий, а так же с целями этого этапа, что делаем и как делаем.   | Продолжительность-1день<br>Срок до: |                    |                            |
| 2.Зарегистрироваться в CRM- системе class365 и внести в нее минимум 5 СтройКомпаний, которые готовы строить из наших блоков   | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 3.Заполнить таблицу EXCEL по конкурентам (минимум 10) и отослать  | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 4.Собрать коммерческие предложения со Строительных Компаний и отослать  | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 5.Проанализировать всю отосланную вами информацию и дать обратную связь.  | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзер         |                            |
| 6. Выявить каналы привлечения самых успешных СК, занести в таблицу EXCEL  | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| <b>2.Привлечение рабочих бригад прорабов и проектантов:</b><br>7.Ознакомиться с информацией по этапу (технология, качества, отличия, цены по Технологии Дюрисол и Теколит и различные способы работы с вами). А так же с целями этого этапа, что делаем и как делаем. | Продолжительность-1день<br>Срок до: |                    |                            |
| 8.Найти 20 строительных бригад и 10 прорабов- занести из в CRM, по бригадам заполнить листы опроса, а с прорабами встретиться в офисе   | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 9.Найти 3х проектантов на эскизные проекты- занести в CRM   | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 10.Провести анализ рынка строительства в вашем регионе (из чего и через кого строят)  | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| <b>3.Привлечение клиентов</b>   | Продолжительность-1день<br>Срок до: |                    |                            |
| 11.Нужно открыть и наполнить офис, сделать сайт или лендинг пейдж.  | <b>Дедлайн по офису и лендингу</b>  | франчайзи          |                            |
| 12.Ознакомиться с информацией по этому этапу ( скрипт приема звонка, тактики продаж для всех видов клиентов, портреты клиентов, договора, вспомогательные статьи и материалы), а так же с целями этого этапа, что делаем и как делаем.                                | Продолжительность-1день<br>Срок до: | франчайзи          |                            |
| 13. Запустили бизнес, развиваем, исполняем обязательства  |                                     |                    |                            |

На каждый пункт есть расписанные инструкции, материалы и инструменты для их выполнения.