Як не втратити клієнтів разом із менеджером

Ознаки, що він уже будує своє (три разом — привід для розмови)

- ☐ Розмови з клієнтами в особистих месенджерах
- ☐ CRM заповнюється формально
- ☐ «Мої клієнти» замість «наші»
- ☐ Питає про постачальників, ціни й маржу
- ☐ З клієнтами більше «я», ніж «ми»
- ☐ Зареєстрував ФОП чи ТОВ, часто на родича
- ☐ Раптом став дуже «хорошим»

CRM і доступи

- ☐ Доступи закриваються в день звільнення — відповідальна людина призначена
- ☐ Кожен бачить лише своїх клієнтів; масове вивантаження заборонене
- ☐ Журнал дій увімкнений і переглядається щомісяця

Документи

- ☐ Режим комерційної таємниці: наказ і перелік (ст. 505 ЦК)
- ☐ Підписані зобов'язання про нерозголошення
- ☐ База, робочі номери й пошта — власність компанії

> *Хочете, щоб договори й доступи перевірив адвокат, поки менеджер ще з вами? Телефонуйте: 067 839 09 16.*

Звичка власника

- ☐ У ключових клієнтів щонайменше два контакти в компанії, один — ви
- ☐ Щомісяця: топ-20 клієнтів і дата останнього контакту; пауза понад 6 тижнів — дзвінок

Як це виглядає зсередини — книга «Як у вас крадуть працівники»

ai.semeystvo.com.ua/knygy/yak-kradut-pratsivnyky

Адвокат Василь Масюк · АО «Сімейство» · +38 067 839 09 16 · t.me/semeystvo · @aadvokatt