

Список регламентов Учебника 20

1. Общее руководство по сферам деятельности Клуба и основным производственным процессам (функционал сотрудников).
2. Инструкции по работе менеджеров (перечень сфер ответственности + формы отчетности и контроля).
3. Рабочие таблицы и базы (+ инструкция по использованию таблиц):
 - База клиентов («мини CRM»: включает механизм контроля действия Договора, специальные условия и особенности работы с каждым клиентом, историю существования клиента в Клубе).
 - База партнеров и спонсоров.
 - Таблица мероприятий, проектов и партнерских программ Клуба (включает полный механизм организации и подготовки каждого события).
 - Таблица учета регистрации клиентов на мероприятия и проекты клуба.
4. Статистики работы Клуба:
 - Еженедельная рабочая статистика (для планирования деятельности Клуба).
 - Результаты работы менеджера по продажам.
 - Статистика членства в Клубе.
5. Правило (инструкция) работы с потенциальным/новым членом Клуба (там же правила работы с программами Dialoglp и webanketa).
6. Правило оформления электронного информационного письма для клиентов Клуба (там же: правило работы с программой mailchimp).
7. Стандартные Соглашения по работе с партнерами:
 - СМИ;
 - типографии;
 - фотографы;
 - площадки (рестораны, конференц залы и т. д.);
 - компании, предоставляющие подарки для членов и экспертов Клуба и т.д.
8. Шаблоны Договоров:
 - клубный абонемент;
 - реклама в Клубе;
 - агентский договор.
9. Скрипты звонков потенциальным клиентам.
10. Схема разговора с потенциальным клиентов при личной встрече.
11. Стандартное коммерческое предложение по привлечению партнера/спонсора.

12. Рабочие таблицы для учета финансовых результатов.
13. Материалы для работы с сайтом.
14. Орг. Схема Клуба.
15. Регламент об организации мероприятия (чек-лист).
16. Правила Клуба.
17. Бренд бук (фирменный стиль).
18. Схема (диалог) работы со спонсорами.
19. Диалог- выход на партнеров.
20. Финансовая модель Клуба (подробная).