Алгоритм работы с заявкой:

1. Получить Лид (входящее обращение)
2. Ввести туриста в CRM (потенциальный турист)
3. Создать обращение в CRM
4. Выполнить подбор туров
5. Отправить туристу подбор в удобном ему формате
6. Внести пометку о проделанной работе в CRM (ссылку на подбор указать в комментарии)
7. Поставить по обращению следующую задачу: «напомнить о себе через … дней», «уточнить информацию…», «скорректировать подбор по другим датам и прислать ….»
8. Вести обращение, постоянно корректируя задачи до логического завершения этапа работы с туристом.

Типы завершения работы с обращением:

1. **Временный отказ** по любым причинам (решили отложить, пока подумаем, не готовы сильно дорого, что-то случилось и теперь не до отпуска)
   ———————————-
   Уточнить у человека, когда будет удобно вернуться к вопросу отпуска и проставить соответствующую задачу по обращению
2. **Полный отказ** (неудовлетворенность по какой-либо причине, агрессия)
   ———————————-
   Прописать в комментарии обращения сложившуюся ситуацию, задачу закрыть
3. **Согласие на тур**
   ———————————-
   Задачу закрыть с комментарием «оформлен тур». Перейти в оформление тура.

Этапы оформления тура:

1. Внести постоянного туриста (либо перевести из потенциального в постоянного), прописать паспортные данные, телефон и e-mail
2. Оформить новый тур (пункт меню: туры - новый тур), заполнить все данные по туру, выбрать документы (договор, обработка перс данных, информация о туроператоре)
3. Открыть доступ в Личный кабинет
4. Выставить счет на оплату (либо попросить клиента оплатить из личного кабинета)
5. Переходим к оформлению у оператора

У Туроператора:

1. Установить в браузер расширения для быстрого переноса данных
2. Заполнить данные заявки, согласно договору CRM
3. Проверить все данные 2 раза: состав тура, рейсы (оповестить туристов о данных перелета)
4. Не забыть проверить все дополнительные услуги в составе тура и предупредить туриста, если возникает доплата.
5. Отправить заявку туроператору только после оплаты
6. Дожидаемся подтверждение от оператора и контролируем заявку, согласно оповещениям CRM системы (ОБЯЗАТЕЛЬНО прописывает сроки доплат по заявке)