

# Декабрь 2016

06.12.2016г.



*М. Вигор*



# Первые результаты

Со дня реализации нововведений принятых 03.12.2016

г. отмечен рост ДОХОДА по Компании **+23%**

Подтягивайтесь, те,  
кто ещё не в тренде



**ЭЛЬДОРАДО**

КАЧЕСТВО ПО ЛУЧШЕЙ ЦЕНЕ

# Наша ЦЕЛЬ на декабрь 2016

**Цель** - существенно перевыполнить план по доходу, при этом сделать счастливыми наших покупателей, партнёров и сотрудников.



**ЭЛЬДОРАДО**

КАЧЕСТВО ПО ЛУЧШЕЙ ЦЕНЕ

# Наши действия на сегодня:

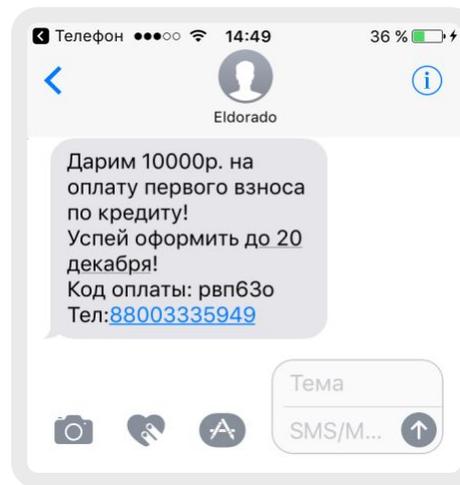
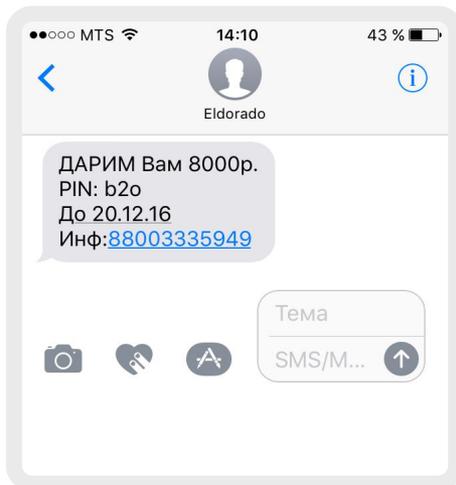


**ЭЛЬДОРАДО**

КАЧЕСТВО ПО ЛУЧШЕЙ ЦЕНЕ

1. Улучшение условий Акции "Дарим 10 000 на ПВ", "СКС" и "Дарим до 8000 по PIN-коду".

**Любая SMS - это 20% за нал, 10% в кредит.**



# Кратко об улучшениях:

Скрипт:

<b>Покупатель: Мне пришла какая то смс...</b> <b>Продавец: Код пришел на покупку в кредит или за нал?</b>	
<b>V1:</b> Покупатель: - В кредит.	<b>V2:</b> Покупатель: - За нал или не знаю. Продавец: Можно взглянуть?
Продавец предлагает кредит на 100 т.р., чтобы списать все 10 тр. на ПВ, при этом ежемесячный платеж составит менее 3 т.р.	Если за нал – отправляем на кассу со словами Примем 20%, поэтому можно прикупить еще чего нить. Если смс кредитная – идем по V1.
Покупатель: А за нал можно? Продавец: В виде исключения, да. Отправляем на кассу со словами. Примем 20%, поэтому можно прикупить еще чего нить.	Покупатель: А кредит можно? Продавец: Да. Как ПВ. Идем по варианту 1.
<b>*SMS 20/10 (в кредит или за нал можно как исключение)</b> <b>* Эльдокарта 50/0 (в кредит нельзя совсем)</b>	



V1 и V2 является базовым предложением для покупателей, согласно их потребностей, рассчитанных нашей программой лояльности. Однако связи со схожестью условий акций, продавцы путаются и не могут нормально довести смысл до покупателей. Плюс часть покупателей всегда остаются недовольными ограничениями в условиях акций – можно только за нал или можно только в кредит.

Конечно можно игнорировать это и дальше продолжать отправлять SMS, требуя от продавцов больше продаж, но счастливых покупателей не станет больше. Возможно, максимально упростить условие акций и предоставлять скидку 20% всем и на всё, но это уже не отвечает целям компании - нет дохода!

Есть ли выход? Есть!

Если покупателю пришла SMS в кредит, предлагайте кредит сразу на 100 т.р.. Пусть осознает свои возможности. 10 т.р. в качестве первоначального взноса погасим мы, при этом ежемесячный платёж всего 2500. Круто! Если покупатель желает приобрести за наличные, так же предлагаем ему максимально потратить скидку, купив ещё дополнительно что-нибудь.

Обратите внимание, что Эльдокарты и Сберегательные карты использовать в кредит запрещено.

# Уже сделано для достижения цели

1. Мотивация для персонала по «Акция Скажи кому и когда»  
2. Новогодняя распродажа «Скидка до 30%»  
3. Произведена рассылка 200 000 SMS, дающая возможность приобретения товара в кредит без оплаты первоначального взноса.
4. Снижение цен на товар, связи с падением курса доллара  
5. Отправка SMS с подарком «Неактивным клиентам».



**Больших продаж и счастливых клиентов!**

**ЭЛЬДОРАДО**

КАЧЕСТВО ПО ЛУЧШЕЙ ЦЕНЕ



**Вместе Мы  
выполним  
поставленные  
цели!**