

Презентация

«Результат»

Дьяченко Виктория

Что такое Результат?

- Результат - это конечный итог, ради которого осуществляется какое-либо действие (Ефремова)
- Результат - это показатель мастерства (Ожегов)

Результативный салон

Результативный
УПР

+

Результативные
ПК

Результативный день



Салон ТТ124 Центральный Рынок

Результаты работы за 4 месяца 2017г

Июль

Август

Сентябрь

Ноябрь



Июль

ПК	План на месяц, руб	Факт продаж за месяц, руб	Процент выполнения %	Количес тво чеков	Средни й чек , руб	Доля кредита %	Доля капсул %	Среднее количество товара в чеке
5	510 000	691 143	112,03	39	17 721	15,03	53,47	2,44
Болатчиев	250 000	314 554	125,82	14	22 468	13,65	57,78	3,71
Дьяченко	200 000	84 901	42,45	5	16 980	17,66	68,22	2
Зайцева	100 000	46 951	46,95	3	15 650	0	68,09	1,67
Садоянц	100 000	153 833	102,55	10	15 383	8,43	50,64	1,70
Плетнёв	150 000	82 914	55,26	6	13 819	25,33	46,98	1,67

Август

ПК	План на месяц, руб	Факт продаж за месяц, руб	Процент выполнения %	Количес тво чеков	Средни й чек , руб	Доля кредита %	Доля капсул %	Среднее количество товара в чеке
4	540 000	579 240	105,5	39	14 852	6,89	58,71	2,00
Болатчиев	250 000	264 209	105,68	17	15 541	0	70,36	2,06
Дьяченко	200 000	84 890	42,44	6	14 148	17,66	31,77	1,83
Садоянц	150 000	149 231	99,48	10	16 581	8,69	46,44	2,56
Плетнёв	150 000	80 910	53,94	7	11 558	0	38,26	1,29

Сентябрь

ПК	План на месяц, руб	Факт продаж за месяц, руб	Процент выполнения %	Количес тво чеков	Средни й чек , руб	Доля кредита %	Доля капсул %	Среднее количество товара в чеке
4	700 000	777 280	111,04	46	16 897	17,48	67,32	2,11
Дьяченко	300 000	298 618	99,54	17	17 565	22,41	74,95	2,29
Кандидаты	120 000	125 083	104,23	9	13 898	33,55	43,13	1,44
Садоянц	250 000	163 819	65,53	9	18 202	0	77,43	2,00
Плетнёв	250 000	189 760	53,94	11	17 250	14,21	62,10	2,45

Октябрь

ПК	План на месяц, руб	Факт продаж за месяц, руб	Процент выполнения %	Количес тво чеков	Средни й чек, руб	Доля кредита %	Доля капсул %	Среднее количество товара в чеке
6	700 000	822 035	117,43	44	18 682	25,59	75,94	2,52
Дьяченко	300 000	198 731	66,24	10	19 873	25,46	75,78	3,40
Медведева	150 000	90 901	60,60	5	18 180	0	75,82	2,00
Садоянц	300 000	151 822	50,61	9	16 869	28,94	79,61	2,33
Нартоков	150 000	52 930	35,29	4	13 232	0	58,47	1,75
Плетнёв	300 000	327 651	109,22	16	20 478	35,36	77,13	2,44

Результативный УПР



- ✓ Является **ЛИДЕРОМ** своей команды
- ✓ Мотивирует свою команду
- ✓ Соблюдает регламенты кампании
- ✓ Продает сам
- ✓ Помогает своим ПК стать успешными
- ✓ Следит за выполнением
- ✓ всех **KPI**

Основные показатели KPI салона за 4 месяца

№ п/п	Ключевые показатели (июль, август, сентябрь, октябрь)	Средний показатель
1	Средний объем продаж	2 880 198
2	Средний чек	17 144
3	Средний объем продаж кредита	17,07 %
4	Среднее кол — во чеков	168
5	Среднее кол -во продавцов	3
6	Средний % доли капсул	60 %
7	Среднее конверсии	22 %

Планирование на Декабрь 2017

- Средний чек не ниже 21 000
- Объем продаж кредита — минимум 30 %
 - Кол -во чеков - 72
- Полный штат сотрудников - (5)+1
 - Конверсия минимум 25 %
 - Доли капсул — 60 %

План мероприятий Декабрь

КРІ	Мероприятия	срок
Средний Чек	<p>1. На ежедневной основе, Тема утренней планерки будет фокусироваться на Товаре дня, который каждый ПК в Каждой консультации будет предлагать клиенту, используя вопросы на формирование потребностей.</p>	Ежедневно на утренней Планерке
Увеличение эффективности и ПК	<p>2.Обучение ПК(согласно графику) Контроль консультаций,выявить на каком из этапов продаж допускается ошибка, совместный разбор консультаций,уделять особое внимание на тот этап,в котором Пк менее эффективен.Написание презентаций с ССВ +отработка этапа в ролёвке).</p>	До 05.12.2017. Два раза в неделю.
	<p>3.Анализ консультаций при не завершении сделки. После не завершения сделки,с каждым ПК будет проводиться самоанализ на выявление недоработки в консультации,запрос опросника,разбивка всей консультации по этапам продаж,с последующим выявлением ошибок и недоработок.</p>	Индивидуально С каждым ПК
	<p>4.Мотив Расчёт ЗП которую ПК получит и которую мог бы получить,промежуточные срезы каждую неделю и сравнительный анализ с предыдущим периодом.</p>	Ежедневно
	<p>5.Не сажаем клиента на оформление до тех пор,пока не предложим весь ассортимент.</p>	Ежедневно
	<p>6.Продажа кредита на выгодных условиях.</p>	Ежедневно

План мероприятий

КРІ	Мероприятия	Срок
Объем Продаж	<p>1. Мероприятия направленные на увеличение среднего чека увеличат нам объем</p> <p>2. Мероприятия направленные на мотивацию ПК. Установление индивидуально с каждым ПК - проецируем все действия и ресурсы для достижения цели на работу в мебель ТУТ, т. е цель разбиваем на план по моделям , и на ежедневной основе на вечерней планерке вычеркиваем проданные модели.</p> <p>3. В случае не результативного дня , на вечерней планерке подсчитываем сумму ДС из за провала дня. Кто сколько не дотянул ? И кто сколько потерял из за этого ? Воспитываем чувство вины в том из- за кого команда не смогла получить должный мотив.</p> <p>3. Детальное изучение ассортимента кампании и тех. описания моделей.</p> <p>4. Полевое обучение по технике продаж с каждым ПК (индивидуально 1-2 раза в неделю по этапам , которые у ПК «хромают»)</p>	<p>01.12-03.12</p> <p>Ежедневно на утренней планерке</p> <p>Согласно графику ПО 18.30-19.30</p> <p>С 01.12-31.12 Четыре раза в неделю ,согласно графику</p>

План мероприятий

КРІ	Мероприятия
Трафик	<p>1. Привлечение целевого трафика – адресная рассылка в прилегающие населенные пункты – дачные поселки.</p> <p>1.Адресная рассылка- прилегающие населенные пункты</p> <p>27.11.2017- Эрсакон- Адыге-Хабль-2000шт</p> <p>28.11.2017-Прогрес - 1000 шт</p> <p>29.11.2017-Новая деревня -1000 шт</p> <p>30.11.2017- Курсавка- 1000шт</p> <p>01.12.2017 – Кочубеевка-2000шт</p> <p>02.12.2017- Балахоновское-1000шт</p> <p>03.12.2017- Барсуки-1000шт</p> <p>04.12.2017- пос.Тонельный-1000шт</p> <p>05.12.2017-пос.Каскадный-1000шт</p> <p>06.12.2017-с.Ивановское-1000шт</p>

План Декабрь

Пк	Средний чек ,руб	Колличество чеков, шт	Объем продаж , руб	
Салон	21 527	72	1 550 000	
Нартоков	22 000	18	400 000	
Медведева	21052	19	400 000	
Плетнёв	20000	15	300 000	
Новый ПК	20 000	10	200 000	
Дьяченко	25000	10	250 000	

Цели Декабрь

- Средний чек **21527**
- Успешные ПК **100 %**
- Кредит **30 %**
- Капсулы **60 %**

Результативный ПК

Обладает такими качествами как :

- Ответственность
- Самодисциплина
- Желание развиваться
- Способность обучению
- Устойчивость к стрессовым ситуациям
- Гибкость к изменениям
- Нацеленность на результат
- Позитив и энергичность
- Стремление к успеху
- Мотивация заработка (без предела)
- Работа по 5-ми этапам продаж
- Стабильность результата



Обучение и развитие ПК

Для себя и своей команды я решила обозначить 4 направления обучения и развития персонала :

1. Техника продаж (Индивидуальное Полевое развитие согласно графику)
2. Знание ассортимента компании и технических характеристик мебели (ежедневно на утренней планерке детальный разбор 2 моделей ассортимента)
3. Выполнение спец.задач (Фокус на выполнение цели на утренней планерке с получением ОС от ПК , срез по выполнению в течении дня с корректировкой цели)
4. Административные вопросы (в первых числах десятидневки один день я буду выделять для решения административных вопросов и составлению отчетов для бухгалтерии , вовлекая продавцов, которым нужно и интересно обучение административки)



Обучение и развитие ПК

Пк	Техника продаж	Продукт Кампании	Спец.задачи	Административка
Плетнёв	Слабая сторона – работа с возражениями(1 ПО в неделю) Презентация технических характеристик, Завершение сделки	Ежедневно на утренней планерке публично будем детально разбирать по 2 модели ассортимента (техническое описание , свойство – выгода каждого технического элемента модели)	Увеличение доли кредита.	Взаимодействие со смежными службами – для того чтобы увеличить качество послепродажного обслуживания с целью минимизирования возвратов
Медведева				
Нартоков	Слабые стороны – знание цен по доставке , тех. описание товара.		Распродажа, свободка	
Стажёр	Азбука продаж, фишки продукта.			

График ПО

№ недели	Продавец – консультант			
1	ПК Плетнёв	ПК Нартоков	ПК Медведева	Стажёр
2	ПК Медведева	ПК Нартоков	Стажёр	ПК Плетнёв
3	Стажёр	ПК Плетнёв	ПК Медведева	ПК Нартоков
4	ПК Нартоков	ПК Медведева	Стажёр	ПК Плетнёв

Результативный день

- ❑ **Выполнение плана дня на 100 %**
- ❑
- ❑ **Продажа Распродажи**
- ❑ **Продажа товар дня**
- ❑ **Продажа со свободного остатка**
- ❑ **ПК с нулем – нет**
- ❑ **Прогнозирование трафика . Мероприятия на привлечение трафика на следующий день**
- ❑ **Подготовить план мероприятий на следующий день**

Как я буду влиять на ежедневный результат

1. Планерка по стандарту .Эмоциональный настрой и заряд команды на результат .
Завершение каждой утренней планерки будет фокусироваться на вопросе: Зачем вы сюда пришли? С какой целью?
2. Спец. Задачи по каждому ПК (с ОС от ПК)
3. Обучение продукту кампании
4. Полевое развитие ПК по графику
5. Контроль выполнения плана и спец.задач(настрой ПК в течении дня, срез по выполнению, корректировка планов и задач)
6. Делаем упор на предоплату . Преподносим предоплату на выгодах для клиента , на отсутствии какого либо риска. Обязательное огашение отложки до 6 месяцев на складе абсолютно бесплатно. Точка контроля – вечерняя планерка .
7. Все наработки только с номером телефона и записаны в таблицу.
8. Переориентирование на товар ограниченного количества с доп. Скидкой –
Дополнительный инструмент заключить сделку именно сегодня.
9. Больше времени на площадке.
10. Вечерняя планерка с ОС от каждого ПК (Что помогло достиг результата ? Что было сделано не так ? И как можно было это изменить ?)

Спасибо, за внимание)

