



Подведение итогов
отдел продаж MITSUBISHI
за январь-июнь 2018 г.



Содержание

- 1. Состав отдела продаж;**
- 2. Плановые показатели отдела продаж;**
- 3. Продажи по моделям;**
- 4. Динамика продаж;**
- 5. Продажа дополнительного оборудования;**
- 6. Маржинальная прибыль**
- 7. Достижения за первое полугодие 2018 г.;**
- 8. Задачи на второе полугодие 2018 г.**

Состав отдела продаж:



1. **Плотников Александр – руководитель отдела продаж;**
2. **Овчинников Константин - продавец-консультант;**
3. **Светлов Павел – продавец-консультант;**
4. **Гилев Максим – продавец-консультант;**
5. **Модонов Анатолий – продавец-консультант;**
6. **Дмитрук Марина – оформитель/диспонтент;**
7. **Таиров Александр - техник**



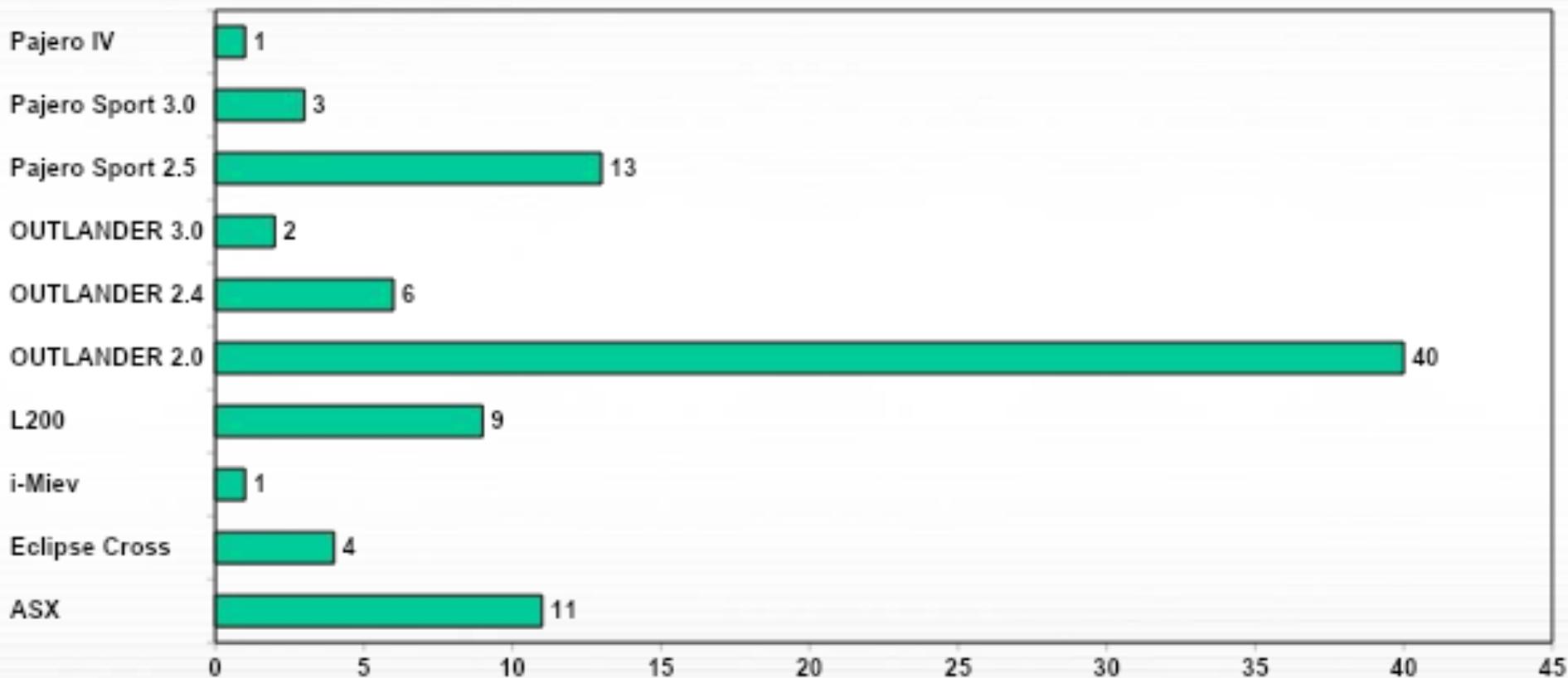
Выполнение планов отделом продаж:

- План по автомобилям 01-06.2018 – 41 а/м (бюджет)
- Продано автомобилей 01-06.2017 – 17 а/м
- Продано автомобилей 01-06.2018 – 90 а/м (+429% к 2017 г.)
- Выполнение – 220 %
- Вал по а/м – 127 486 933 руб. (без НДС)

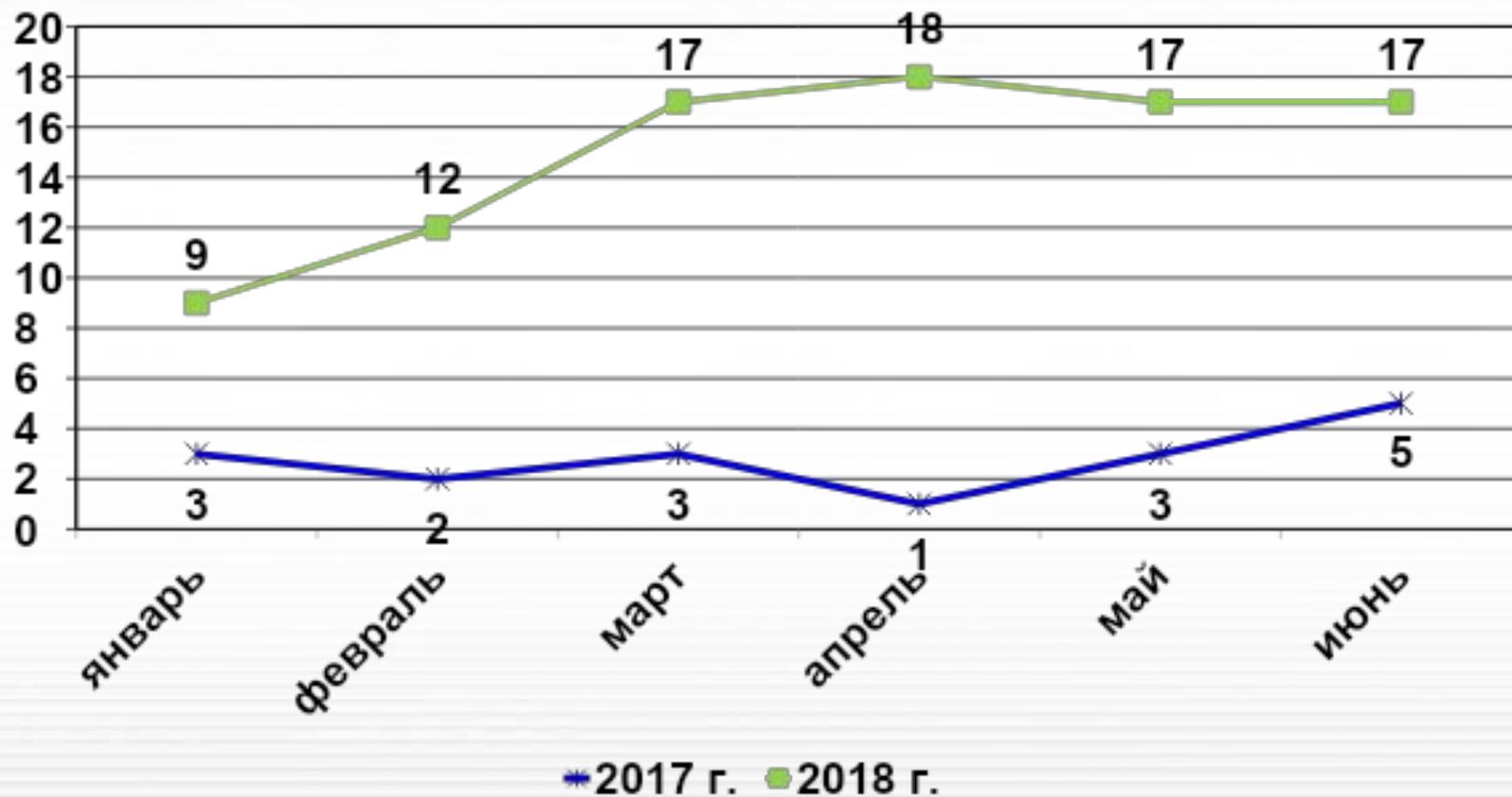
- Ср.ДОП на 1 а/м 01-06.2017 – 73 606 руб.
- Ср.ДОП на 1 а/м 01-06.2018 – 52 788 руб. (-28% к 2018 г.)
- Вып-ние плана по ДОП – 151 % (план 35 000 р. на 1 а/м)
- Продано вал ДОП – 4 570 876 руб.

- План по марже (с учетом премии) 01-06.2018 – 4 381 (бюджет)
- Выполнение – 109% (факт – 4 778), + 152% к аналогичному периоду 2017 г.

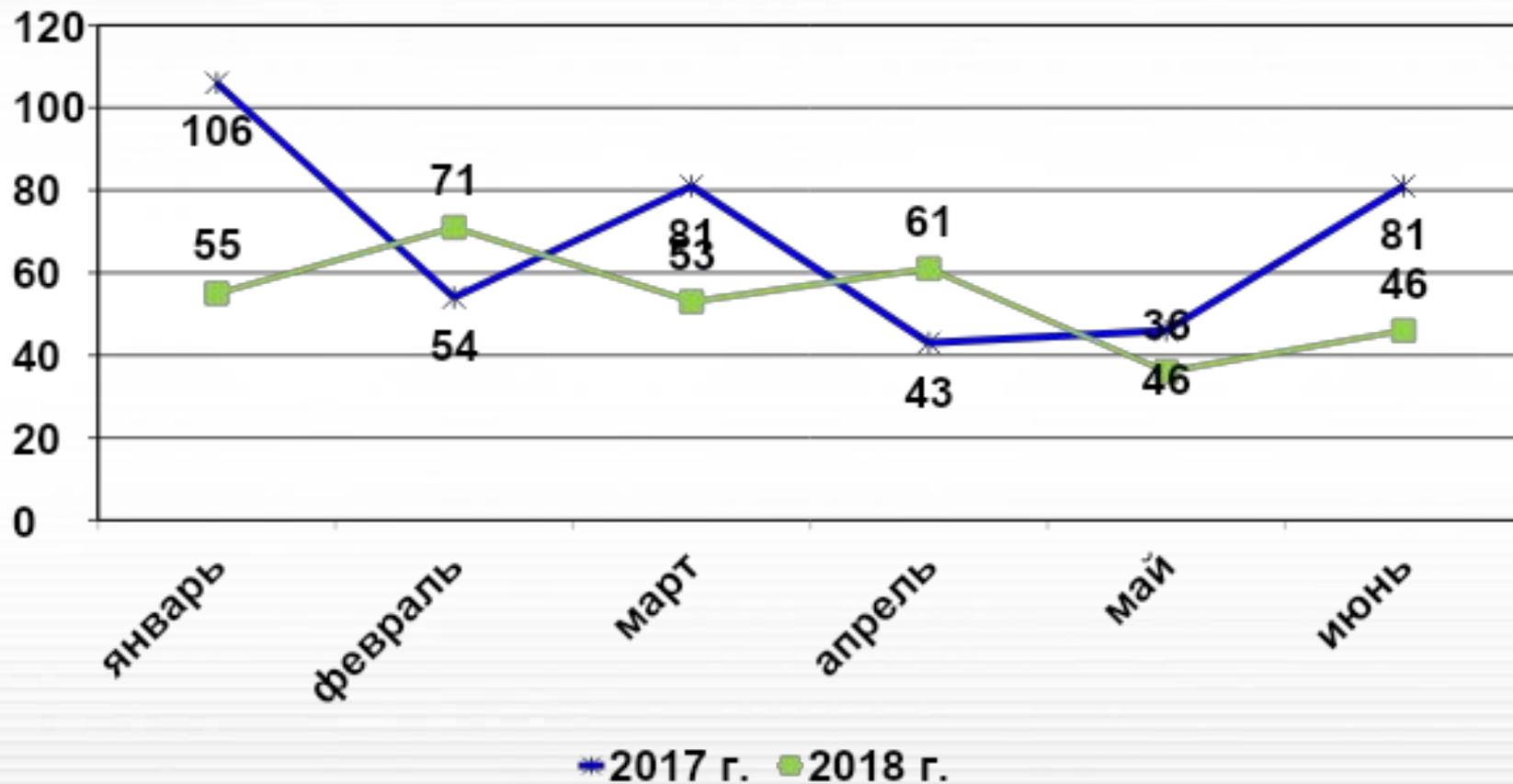
Продажи по моделям за январь-июнь 2018 г.



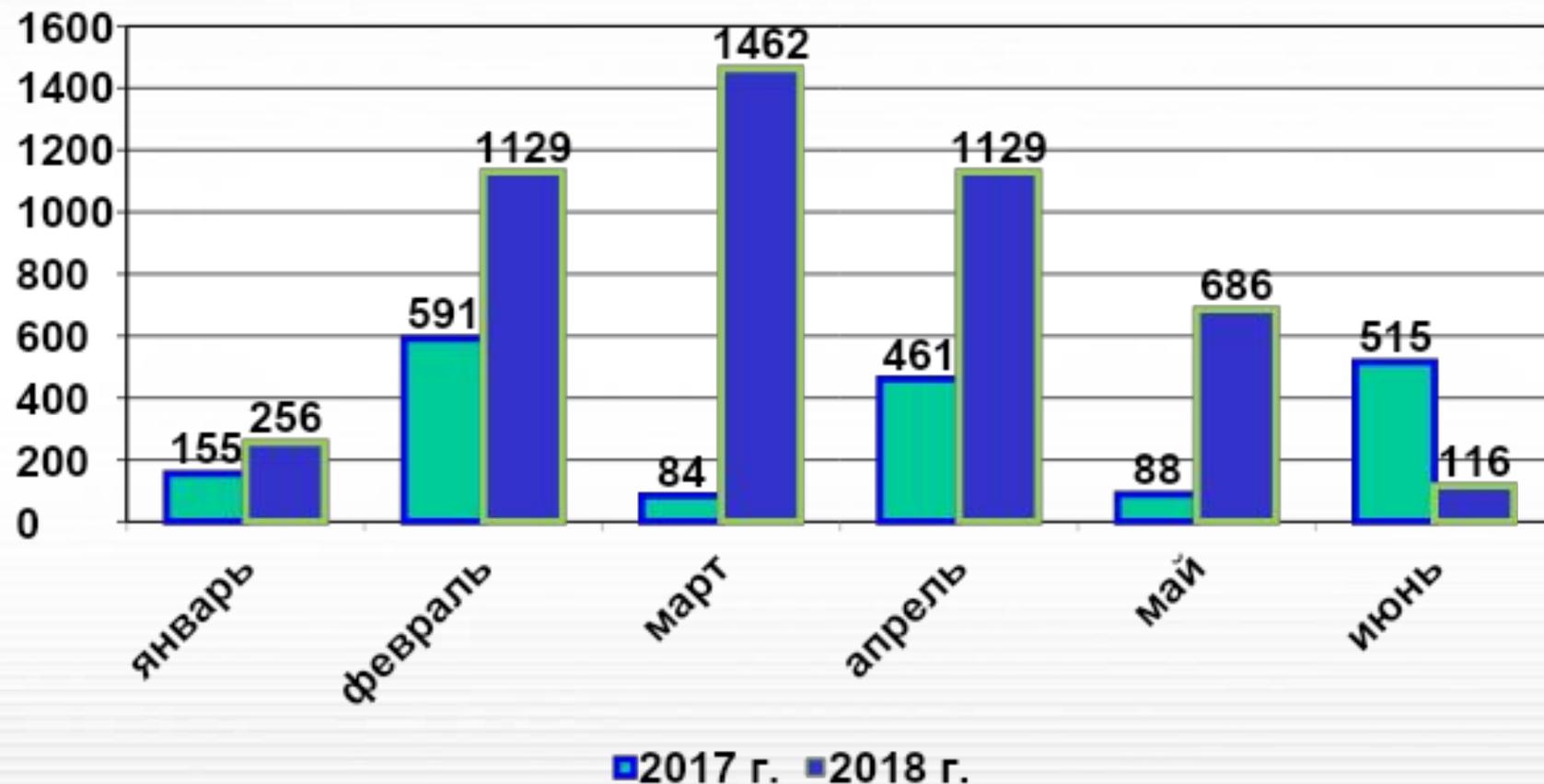
Динамика продаж 2017–2018 г г. (январь–июнь), шт.



Продажа доп.оборудования 2017-2018 гг. (январь-июнь) на 1а/м т.р.



Маржинальная прибыль 2017–2018 г г. (январь–июнь), т.р.



Достижения 01-06.2018:

1. **Переход на консигнацию, кредитный лимит 100 млн.руб.;**
2. **Доступность а/м в наличии – 60 шт.;**
3. **Результат тайного звонка – 96,6%;**
4. **Сертификация продавца-консультанта (Овчинников Константин)**



Задачи на 07-12.2018:



1. Выйти на ежемесячную продажу не менее 30-ти а/м;
2. Увеличение доли сертифицированных а/м с пробегом «DIAMOND CAR» до 5 –ти а/м в квартал;
3. Увеличение доли корпоративных продаж до 5 –ти а/м в квартал;
4. Сертификация продавца-консультанта (Светлов Павел);
5. Провести косметический ремонт в шоу-руме, заменить мебель



Спасибо за внимание