



# Отдел продаж

## Васнина Марина

Наша миссия: Мы помогаем людям и бизнесу создавать и поддерживать чистоту и благоприятную атмосферу! Во всем, что мы делаем, мы руководствуемся четырьмя принципами: удовлетворенность клиента, доверие, результативность и инновации».

# Описание вакансии

## Обязанности:

- Выполнение плана продаж отдела;
- Выполнение личного плана продаж;
- Развитие и обучение менеджеров по продажам;
- Выполнение KPI по звонкам;
- Развитие территории продаж;
- Отслеживание и повышение конверсии.

## Требования:

- Руководящий опыт на аналогичной должности от 3х лет;
- Отличное знание методик продаж;
- Успешный опыт в продажах;
- Знание CRM систем (bitrix24);
- Системный подход к работе;
- Желание развиваться и зарабатывать

# Выполнение плана продаж

Стратегическая цель 1 млрд к 2024 году.

Средний чек -10 млн -8400 контрактов средняя площадь объектов 4 700 м2

Средний чек 100 000 млн-840 контрактов средняя площадь объекта 41 700 м2

Для выполнения данной стратегии необходимы действия

- Диагностика системы продаж
- Планирование
- Работа с клиентской базой
- Анализ продаж
- Компетентность менеджеров
- Мотивация персонала
- Контроль продаж

# Выполнение плана продаж

## Диагностика системы продаж

1.1. Определение % на каждом этапе Входящие количество лидов –Квалификация лидов-  
Выявление потребностей- Презентация услуг- Отправлено КП – Отработка возражение – Договор

1.2 Выявление зоны роста – анализ переговоров

1.3 Динамика продаж от года к году, сезонные увеличения, средний чек

1.4. Оценка эффективности рабочего времени менеджера по продажам

1.5 Оценка текущих инструментов ( CRM, телефония, КП, Презентация, Прайс, Скрипт, Отчеты)

### Действия

Провести первую оперативку с персоналом.

Цель- знакомство, постановка первых приоритетов, сбор данных по проектам в работе, а так же проекты по которым не заключены договора какие, есть сложности, сколько поступает входящих заявок в разрезе дня, недели, как происходит поиск и оценка тендерных процедур.

Обработка и просчет личный входящих заявок 2-3 заявки

Сроки первая неделя работы.

# Выполнение плана продаж

## Планирование

- Определение целей- Общий- Индивидуальный
- Разработка путей достижения ( входящий поток, холодные звонки, тендера, переход сделок с предыдущего периода) с учётом конверсии сделок
- Ресурсы
- Разбить на этапы и задачи
- Сроки выполнения
- Постановка задач, разъяснение целей

2 неделя

Ввод отчетности ежедневной пример: <https://forms.gle/BWDRNP6cTr7Xcahd6>,  
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/10kvEAA-RK8c9li53fGxD9J4SczkAW9vntZdi3WMPKnQ/edit?usp=sharing>

Подбор базы для холодного обзвона( критерии- регион, тип помещений, виды работ) в среднем в день 20-30 звонков, месяц на одного менеджера 500 звонков- 50 КП- 5 договоров

Затраты на базу 15 000 рублей

# Выполнение плана продаж

## Клиентская база

- Портрет приоритетного конечного покупателя по всем услугам
- Работа с базами контактов
- Карта предприятий по регионам
- Эффективная единая база CRM
- Сегментация клиентской базы
- Анализ текущей базы на увеличение среднего чека

Сроки проработки 2 неделя

# Выполнение плана продаж

## Анализ продаж

**Контроль и корректировка KPI- цикл ежедневный, еженедельный, ежемесячный, квартальный, годовой.**

- **Выполнение плана продаж**
- **Выполнение плана по марже**
- **Количество клиентов, средний чек, штуки в чеке**
- **Конверсия, цикл сделки**
- **Затраты на обеспечение системы продаж**
- **Конкурентная среда**

**Сроки первая неделя работы, фиксация текущих показателей для определения сильных и слабых сторон, начало измерения эффективности работы РОП.**

# Выполнение плана продаж

## Увеличение продаж

### Цель

- Увеличение базы контактов
- Увеличение текущей конверсии
- Увеличение среднего чека

### Инструменты

- Планирование
- Планы: звонков, КП, Аудит, Договоров
- Разработка, оптимизация скрипта  
<https://sites.google.com/view/klining-group/%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B0>
- Разбор звонков по чек-листу (составить, совместный разбор, самостоятельный разбор менеджером)
- Комплексные продажи (максимальное выявление потребностей).
- Ролевые игры
- Обучение техникам продаж
- Развитие компетенции
- Совместное закрытие сложных сделок с менеджером, личные продажи



# Выполнение плана продаж

## Компетентность менеджера

- Клиенториентированность
- Коммуникативность
- Обучаемость;
- Исполнительность;
- Инициативность (активность)

Развитие компетенций начинается в момент управления отделом, мое видение провести первую экспериментальную аттестацию персонала сентябрь- октябрь, с составлением индивидуального плана развития, из практики - со второй аттестации, постановка целей по развитию приносит рост выручки, улучшению качества обслуживания, систематизацию бизнес процессов, позволяет выращивать внутренних сотрудников- важный ресурс при масштабирование бизнеса.

При расширении отдела продаж, составить план адаптации, обеспечить ресурсами для обучения.

Успешная адаптация- успешный сотрудник!

Обязательная сдача технологии продаж, понимание продукта.

# Выполнение плана продаж

## Развитие менеджера

- **Визуализация итогов работы**
- **Проведение тренингов**
- **Обратная связь по выполненным задачам**
- **Аттестация персонала, составление планов индивидуального развития**
- **Делегирование задач**
- **Определение мотивационных типов сотрудников**
- **Разработка системы мотивации ( оценка ее эффективности, влияние менеджера на выплаты, оцифровка)**
- **Разработка системы нематериальной мотивации**
- **Командаобразование**

# Выполнение плана продаж

## Контроль отдела продаж

- Ежедневная утренняя планерка (итоги/планирование)
- Еженедельная планерка (итоги/планирование)
- Отчетность
- Корпоративный календарь

