



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

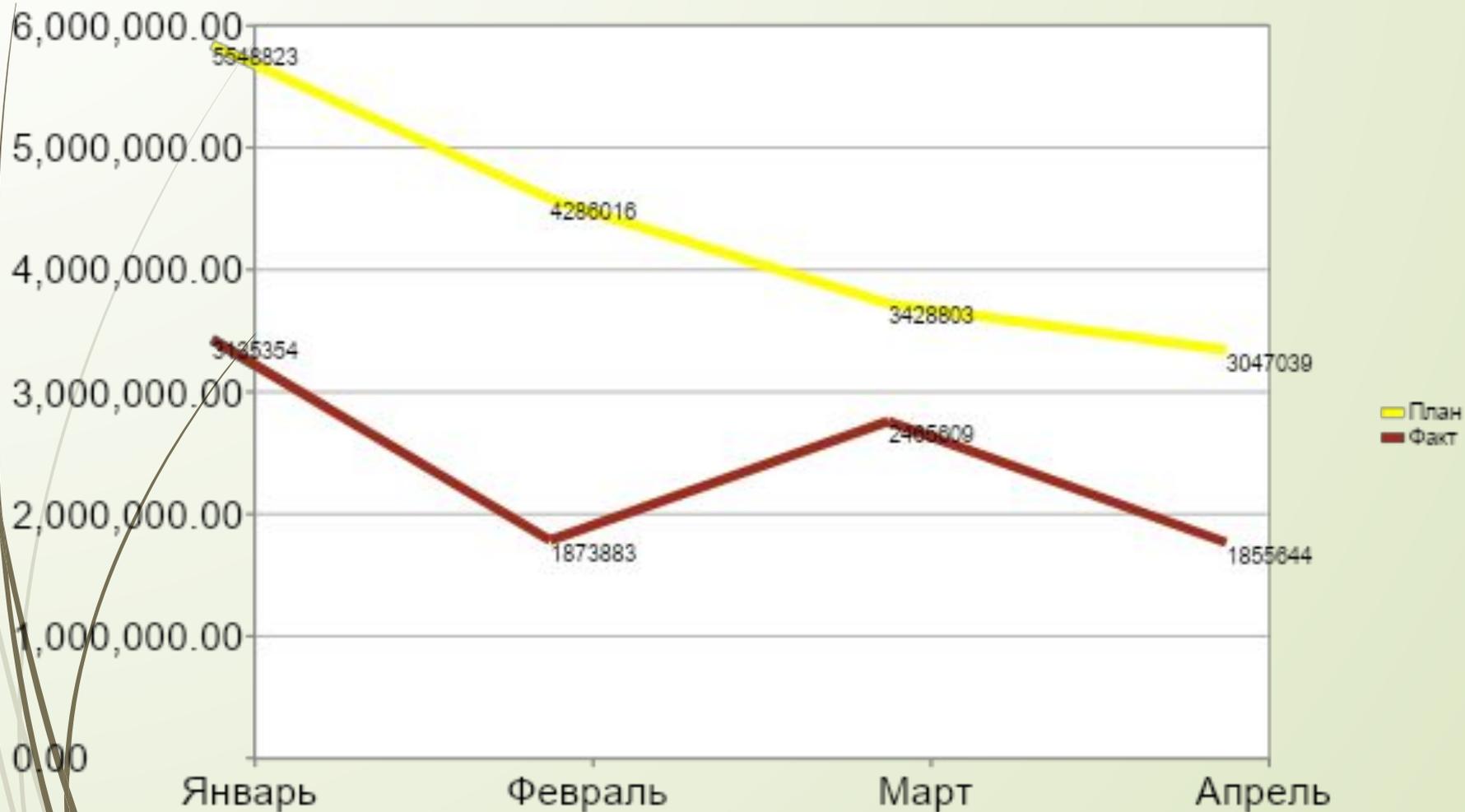
Сентябрь

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

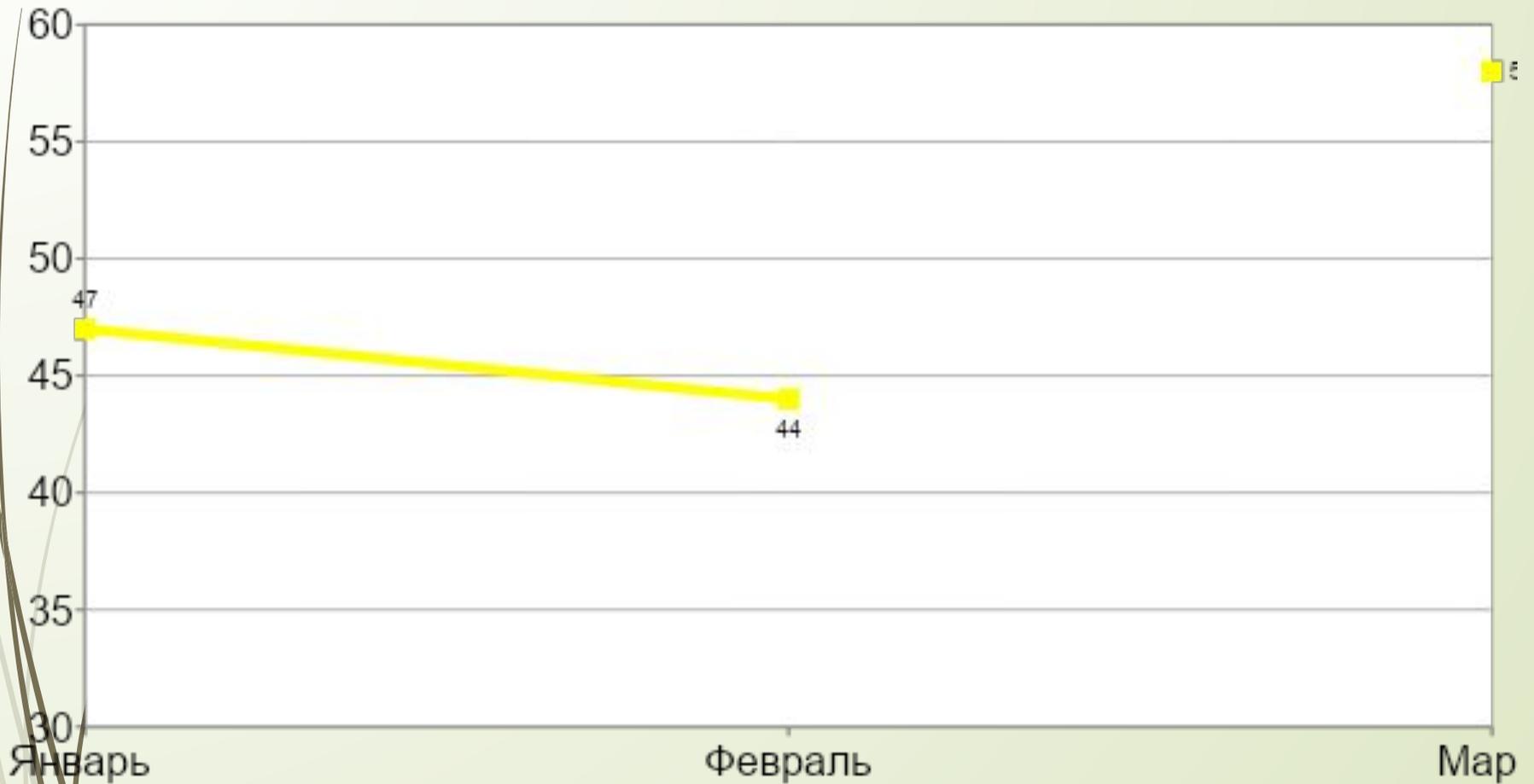
Общий план месяца



% выполнения плана месяца



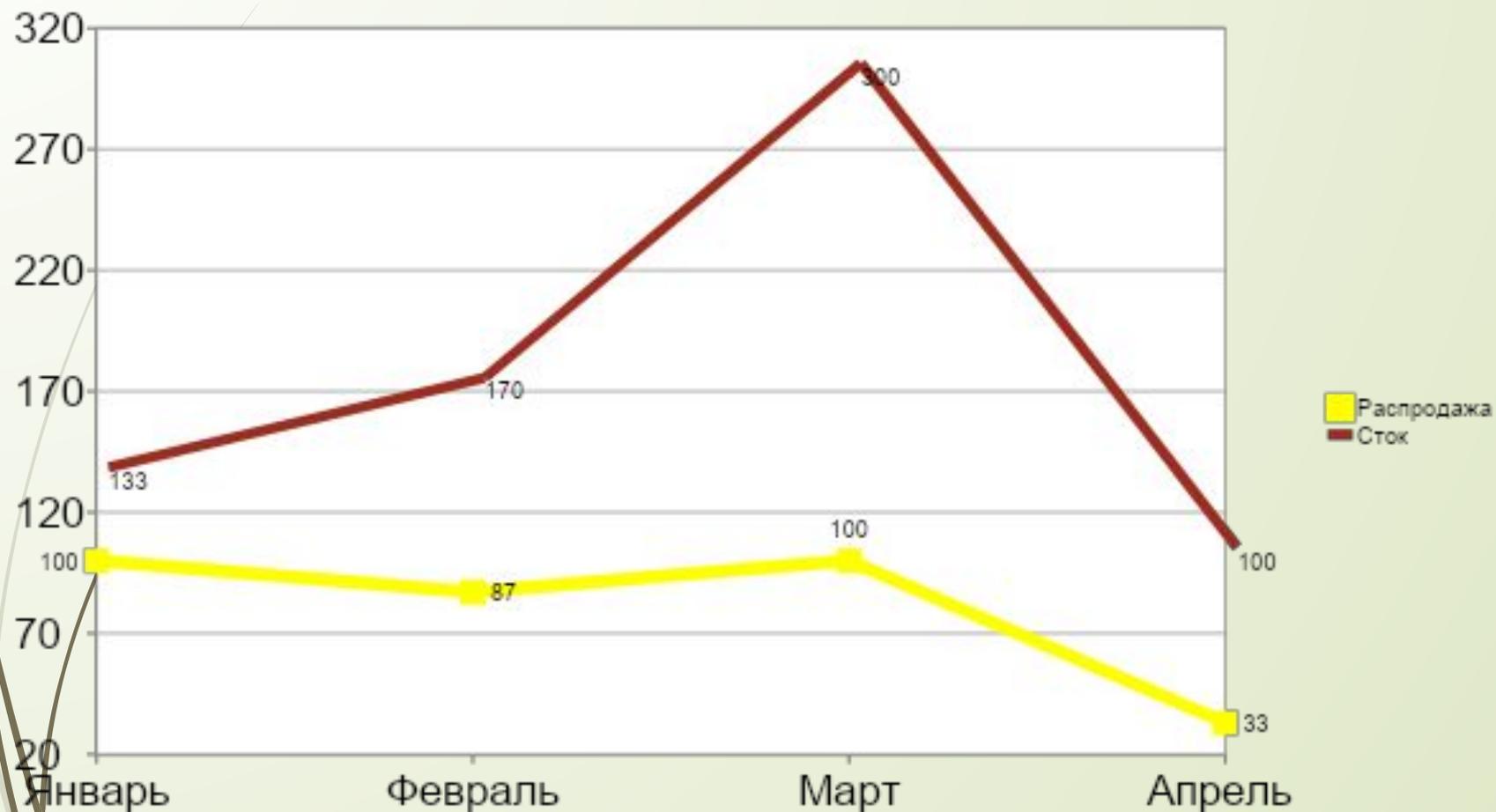
% Корпуса



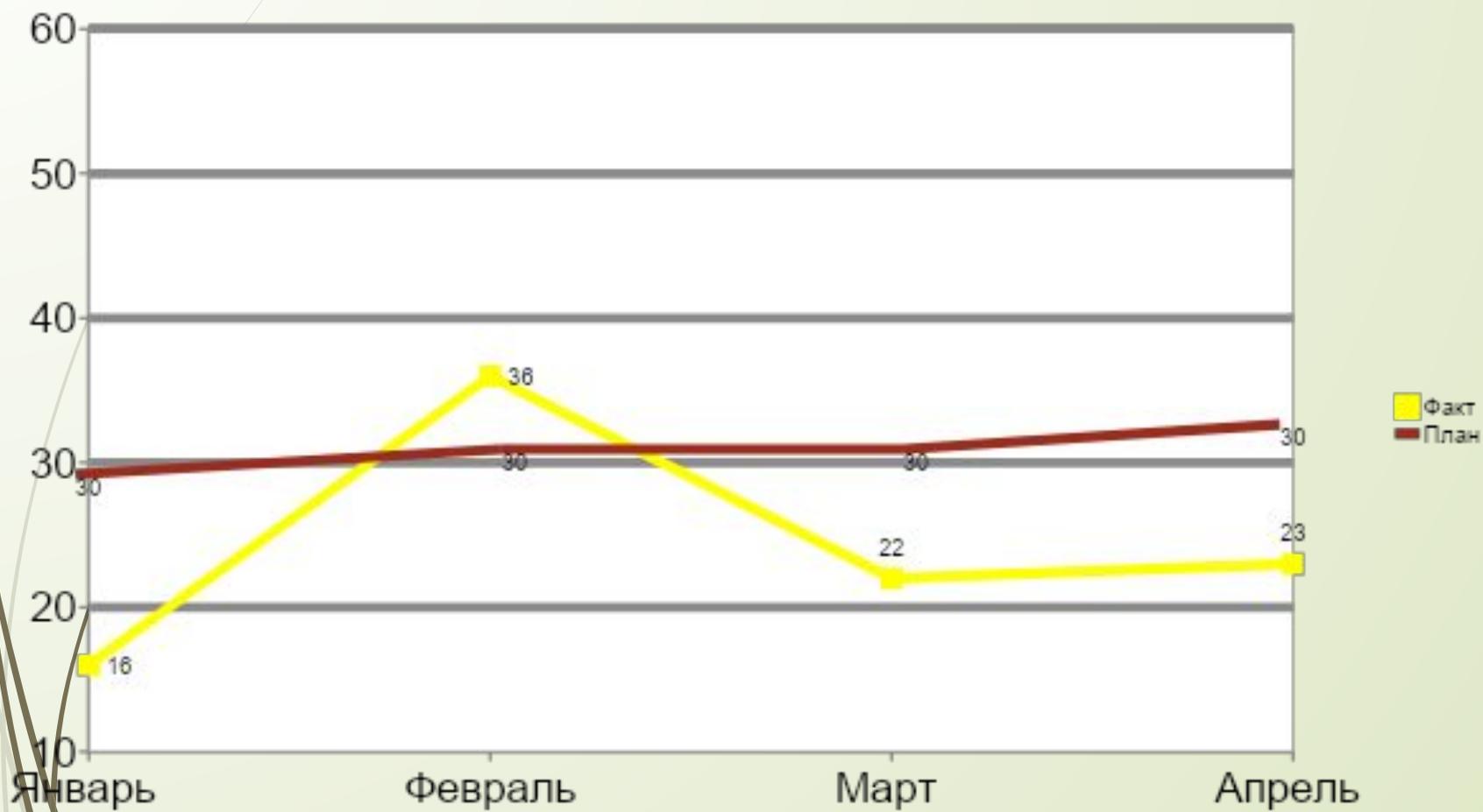
Средний чек



Сток \ Распродажа



Сборки



Средние продажи ПК

Ряд 1



Результативный УПР



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

План мероприятий Май

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 потребности . И обязательно рассчитываем бонус от продажи этого товара в масштабе 1 го , 3-х, 6-ти месяцев, с каждым ПК индивидуально.</p> <p>2. Расставить экспозицию так, чтобы рядом с самыми популярными диванами стояли Аксессуары или журнальные столы , которые эстетично смотрелись в комплекте с диваном. (Атланта+стол тумба)</p> <p>3. Обучение на переориентирование клиентов более дорогой аналог или на ту же модель но в более дорогой характеристике используя связку Свойство-Выгода.</p> <p>4. Больше предлагаем ! Не сажаем оформлять пока не предложим весь ассортимент !</p>	<p>Ежедневно на утренней планерке</p> <p>До 02.05.2015</p> <p>ПО Индивидуально С каждым ПК</p> <p>Контроль каждой консультации ПК</p>
Сборки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет мотивации по потере денег в з/п от непроджи сборок КМ с каждым ПК индивидуально (за апрель) 2. Составление вкусной презентации для продажи услуг по сборке КМ.(Распечатанный формат в планшете у каждого ПК) 3. Помощь в продаже сборок. После этого ОС от ПК. 4. Конкурс : «2 000р- Лучшему за счет худших» 	<p>До 03.05.15 02.05.15</p> <p>Ежедневно в каждой консультации с 01.05.15</p>

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 Цели (по SMART-у.)- проецируем все действия и ресурсы для достижения цели на работу в Много Мебели, т. е цель по смарту 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>01.05-03.05</p> <p>Ежедневно на утренней планерке</p> <p>Согласно графику ПО 18.30-19.30</p> <p>С 01.05-31.05 Четыре раза в неделю ,согласно графику</p>

План мероприятий

КРІ

Мероприятия

Трафик

1. Привлечение целевого трафика – адресная рассылка в прилегающие населенные пункты – дачные поселки.

1.Адресная рассылка- прилегающие населенные пункты

03.05.2015- Гулькевичи(35000)-1000шт

04.05.2015- Гулькевичи- 1000 шт

05.05.2015-Гулькевичи -1000 шт

06.05.2015- Красносельский(7000) , Венцы2000 , Заря500 – 500 шт .

07.05.2015 – Майкопское2000, Черединовский 870, Кавказская 11000– 1000 шт

08.05.2015- Десятихатка4000, Возраждение 700, мирской 1300, комсомольский600, красный – 1000 шт

04.05.2015- Казанская10000, Кубань23000, Ванновское700

05.05.2015- Архангельская3600, Малороссийский700, Хоперская530 Привольный 1000, Казачий470- 1000 шт

06.05.2015-Пролетарский , М. горького , Дмитриевская, Ильинская – 1000шт

07.05.15 Тбилисская25000 – 2000шт

2. Каждая Суббота и Воскресенье с 08-00 до 11.00 проведение промо акций в местах массового скопления людей

02.05- вечерний рынок –Шведенко , Лосев

03.05-птичий рынок - Горчаков Басенцян

09.05-10.05- перед ТЦ на протяжении всего дня по 2 ПК

16.05 – центральный рынок –

17.05.-вечерний рынок – Лосев Горчаков

23.05-25.05 На протяжении всего дня перед ТЦ по 2 ПК

План Май

Пк	Средний чек ,руб	Количество чеков, шт	Объем продаж , руб	Сборки , %
Салон	23 770	122	2 900 000	35
Басенцян	25 000	28	700 000	30
Шахпазьян	24 000	30	720 000	35
Лосев	21 000	24	500 000	25
Шведенко	25 000	25	625 000	45
Горчаков	23 000	15	345 000	40



Цели май

- Средний чек **23 770**
- Сборки – **35%**
- Успешные ПК **100 %**

Результативный ПК

Обладает такими качествами как :

- Ответственность
- Самодисциплина
- Желание развиваться
- Способность обучению
- Устойчивость к стрессовым ситуациям
- Гибкость к изменениям
- Целеполагание
- Нацеленность на результат
- Позитив и энергичность
- Стремление к успеху
- Мотивация заработка (без предела)
- Работа по 7-ми этапам продаж
- Стабильность результата



Обучение и развитие ПК

Для себя себя и своей команды я решил 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 числа 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
Басенцян	Слабая сторона – работа с возражениями(1 ПО в неделю)	Ежедневно на утренней планерке публично будем детально разбирать по 2 модели ассортимента (техническое описание , свойство – выгода каждого технического элемента модели)	Увеличение доли сборок.	Взаимодействие со смежными службами – для того чтобы увеличить качество послепродажного обслуживания с целью минимизирования возвратов
Шахпазян				
Лосев	Слабые стороны – установление контакта , выявление потребности (2 ПО обучения в неделю)		Сток, распродажа, Сборки , Свободка	
Шведенко	Презентация технических характеристик, Завершение сделки			

График ПО

№ недели	Продавец – консультант			
1	ПК Лосев	ПК Басенцян	ПК Шахпазьян	ПК Лосев
2	ПК Шахпазьян	ПК Шведенко	ПК Лосев	ПК Басенцян
3	ПК Лосев	ПК Басенцян	ПК Шахпазьян	ПК Лосев
4	ПК Шведенко	ПК Шахпазьян	ПК Лосев	ПК Басенцян

Результативный день

- ❑ **Выполнение плана дня на 100 %**
- ❑ **Продажа СТОК**
- ❑ **Продажа Распродажи**
- ❑ **Продажа товар дня**
- ❑ **Продажа со свободного остатка**
- ❑ **ПК с нулем – нет**
- ❑ **Сборки не менее 35 %**
- ❑ **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 пердоплату на выгодах для клиента , на отсутствии какого либо риска. Все предоплаты заносим в одну общую тетрадь.
Точка контроля – вечерняя планерка .
7. Все наработки только с номером телефона и записаны в отдельную общую тетрадь .
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 ?)

Фото РЕЗУЛЬТАТИВНОГО дня

- ▣ 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?
- ▣ Спец. Задачи по каждому ПК(с ОС от ПК)
- ▣ Обучение продукту кампании
- ▣ Полевое развитие по графику
- ▣ Продажи каждого ПК
- ▣ Контроль выполнения плана и спец.задач(настрой ПК в течении дня, срез по выполнению, корректировка планов и задач)
- ▣ Регулирование, прогнозирование трафика (база клиентов , промо , адресная – проводить эти мероприятия заранее на следующий день)
- ▣ 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)

