

Почтальоны. Методика продаж. Планы.

I) Ресурсы:

1. Клиентская база ДУ (в среднем 120 пенсионеров на 1 ДУ).
2. Бланк заказа для клиентов.
3. Скрипт продаж клиенту
4. Категория социальные товары – по промоцене

120

пенсионеров
на 1 ДУ



III) Методика продаж для выполнения плана в 6 000 рублей:

1. Кол-во визитов для выдачи пенсий 10 в день / 120 в мес. (в выплатной период).
2. Пенсионеров, готовых к доставке / приобретению продуктов = 5 в день / 60 в мес. (50% по рез-там опроса)
3. Продажи 500 * руб в день/ 6 000* в мес.
 - Средняя сумма продаж 1-му пенсионеру 100 руб./ мес
 - ПЛАН продаж – 6000 руб на почтальона

10 пенсий в
день

5 продаж в день

500 руб в день

6000 в мес.

II) Технология:

1. Почтальон с собой на маршрут берет наиболее востребованные товары (чай, конфеты, печенье,)
2. При визите к пенсионеру после выдачи пенсии почтальон:
 - предлагает каждому пенсионеру приобрести имеющийся с собой в наличии товар (чай, конфеты, печенье и т.п.
 - уточняет потребности (в соответствии со скриптом) и записывает в бланк- заказа, что именно необходимо доставить пенсионеру.



Скрипт продажи товаров клиентам



Для улучшения качества предложения товаров клиентам, был разработан специальный скрипт для почтальонов, который поможет Вам стать еще успешнее в продажах. Скачать его можно, нажав на ярлык



Нажмите здесь



Используйте скрипт
(инструкцию по
предложению товаров)



Делайте клиентов
счастливее.



Улучшайте качество
своего предложения.



Зарабатывайте премию с
продажи товаров.

**Премия 600 рублей с продаж
на 10 000 рублей.**



