

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Суляева
Клавдия
Васильевна

Санкт-Петербург,
2021

Gallery



СОДЕРЖАНИЕ

#1 Уникальные
преимущества
продукта Gallery

#2 Выполнение плана
продаж 2020 год

#3 Активная
клиентская база (АКБ)



#4 Средний чек
(динамика)

Развитие **#5**
менеджера

#6 Цели на
1 полугодие 2021 года

УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА GALLERY

Наружная реклама работает круглосуточно, ее невозможно отключить.
В СПб, современные цифровые билборды, в количестве 109 штук.

Благодаря современным технологиям возможно:

- размещение по OTS,
- синхронизация с радиостанциями,
- Wi-Fi аналитика,
- Отличная геолокация цифровых и локация статичных билбордов, что позволяет осуществить практически любую цель и задачу РК.

Опишите уникальные преимущества продукта,
который Вы продаете

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ 2020 год

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
План 2020г без НДС	400000	700000	1300000	2000000	1500000	2000000	1607000	1555000	2100000	2550000	2069413	2230000
Факт 2020г без НДС	788286	1101889	102265	234472	570859	1995202	1823906	1534746	1083686	2189539	997792	7635289
% Выполнения	197	157	84	11	38	99	113	98	51	85	48	343

АКТИВНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Кол-во клиентов	7	7	8	4	8	8	10	10	7	9	7	8
Кол-во НОВЫХ клиентов	4	1	1	-	2	3	2	1	-	3	1	-
Вывод	Необходимо наращивать клиентскую базу. Привлекать больше новых клиентов.											

СРЕДНИЙ ЧЕК (ДИНАМИКА)

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Средний чек филиала, руб.	113 667	156 912	133 087	58 297	89 811	131 242	138 020	117 205	145 770	149 789	186 915	304 685
Средний чек МП, руб. (факт)	112 259	183 097	137 480	57 418	68 494	248 541	179 498	148 415	281 920	309 519	140 418	1 017 741
Динамика	99%	117%	103%	98%	76%	189%	130%	127%	193%	207%	75%	334%

РАЗВИТИЕ

Цель – максимальное увеличение продаж и среднего чека.

Ресурсы компании эту возможность предоставляют.

Зависим от экономической ситуации в стране, и других факторов, как продемонстрировал 2020 год.

Личная мотивация в увеличении бюджета, так же совпадает с целями и задачами компании.

Необходимые качества и компетенции прежде всего шлифуются в процессе работы. Абсолютного совершенства не существует, но стремление всегда есть...

Пожалуйста, напишите, какие качества, компетенции Вы хотели бы развивать для достижения цели должности МП- выполнение плана продаж.

ЦЕЛИ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА

	Рост количества клиентов	Продажи digital	Ваши личные цели
S – Specific	Увеличить количество активных клиентов	Внедрять новые продукты Синхронизация и OTS	Увеличение прибыли компании и соответственно личных доходов.
M – Measurable	+ 2 ежемесячно	10%	Выполнение и перевыполнение плана, что скажется на личном доходе. Продолжить работу с охватным клиентом - Грузовичков. + 975 000 ежемесячно. Найти новых охватных клиентов
A – Achievable	+ 15% к текущему количеству активных клиентов	10%	Приложу все усилия.
R – Relevant	Это позволит выполнить индивидуальный план. Увеличить прибыль компании и мою заработную плату.	Для выполнения плана.	Позволит решить личные цели и задачи.
T – Time bound	Ежемесячно	До 30 июня 2021	Ежемесячно

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Gallery

