

# Полевая работа

Henkel

*A Brand like a friend*

Александр Боев

Henkel

# Полевая работа



- **В начале полевой работы**
  - **Цель СВ по полевой работе. Должна быть объявлена ясная цель обучения – 1 или 2 правила/шага**
  - **Проверить дневной план ТП и его подготовку**
    - Сумка, сэйлз-органайзер / бренд презентер
    - Образцы, ручка, SOV- Хенкель –лидер среди рекламодателей, калькулятор
  - **Спросить ТП о целях на месяц и сколько он продал до сегодняшнего дня**

# Полевая работа



- **Перед каждым визитом в торговую точку спросить у ТП**
  - **Основные факты о клиенте – в 1-2 предложениях.**
  - **Конкретные цели по визиту – оборот, новые SKU, акции, DSPM**
  - **Новая цель обучения, если есть изменения**

# Полевая работа



- **Во время визита**
  - **СВ не должен вмешиваться**
  - **ТП должен работать с клиентом, будто он один.**
  - **СВ должен делать заметки в карте наблюдения**
  - **Если ТП делает что-нибудь действительно глупое, только в том случае, СВ нужно вмешаться**
  - **Необходимо следовать за ТП повсюду, за исключением туалета**

# Полевая работа

- После каждого визита СВ делают краткий анализ визита:
  - Достиг ли ТП своих целей
  - Как он выполнял шаги/правила, которые были поставлены, как задача на обучение
  - Сделать анализ визита сбалансировано, при этом положительных наблюдений должно быть на 1 больше, чем отрицательных
  - Использовать «возможности улучшения» вместо негативных слов
  - Поставить цель для ТП, исправить одно из

# Полевая работа



- В конце полевой работы:
  - СВ делают полный анализ выполнения работы ТП.
  - СВ договариваются об определенных пунктах для улучшения работы с ясными указаниями на последующую работу, в соответствующие сроки

# Полевая работа

Henkel

*A Brand like a friend*

- **Несколько правил:**
  - СВ должен посетить худших клиентов из каверидж плана (список клиентов), либо клиентов, которые отказываются покупать.
  - СВ делают первый визит самостоятельно.
  - Вы не психологи. Вы начальники. Итак если ТП со второго (или даже 3 раза) не делает то, что вы от него требуете, вы не говорите дружелюбно «Давайте вместе попробуем понять причину, почему вы не делаете этого», а в этом случае повышаете свой голос, и требуете ясно и безоговорочно сделать это в

# Полевая работа



- **Дополнительные требования:**
  - СВ должны быть сумки и безупречно составлены сейлз органайзеры / бренд презенторы
  - СВ должны иметь при себе ручку, SOV- Хенкель - лидер среди рекламодателей, калькулятор
  - СВ также должны заполнять отчет о полевой работе во время визитов



# Отчет о полевой работе



- Когда вы заполняете карту наблюдения, во время визита вы должны писать предложения так, чтобы вы знали какая была проблема. Оценки не обязательны.
- Отчет о полевой работе заполняется на русском языке и отдается ТП.
- Вы должны ясно договориться с ТП об определенных пунктах для улучшения работы, а не только описывать их в отчете по полевой работе.

# Сейлз органайзер



- **Бренд презентер (В бренд презентер необходимо добавить следующие материалы:)**
  - Презентации текущих акций
  - Презентации по новинкам
  - Прайс лист и система скидок
  - Шаги визита
  - Бланк заказа
  - Каверидж план / список клиентов / маршрутный лист
  - 5 железных правил