

Полевая работа



Александр Боев



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