

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Полищенко
Татьяна
Николаевна

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

Компания Gallery – ведущий федеральный оператор наружной рекламы, лидер по цифровым экранам в Санкт-Петербурге с 40% долей рынка, это дает возможность охватить 80% городского населения.

- Уникальные возможности ЦБ: размещение при ограниченном бюджете (OTS), wi-fi-аналитика, ретаргетинг в онлайн, оценка доходимости, синхронизация с радио;
- 1090 цифровых поверхностей в СПб
- Адаптация макета для ДББ - бонус
- Качественная охватная программа во всех районах города
- Качественный и своевременный сервис

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ 2020 год

| Отчетный период | Янв. | Фев. | Мар. | Апр. | Май | Июн. | Июл. | Авг. | Сен. | Окт. | Ноя. | Дек. |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| План 2020г без НДС | 2 900 000 | 4 000 000 | 5 000 000 | 4 000 000 | 3 500 000 | 4 000 000 | 3 800 800 | 3 500 000 | 3 950 000 | 3 000 000 | 3 500 000 | 3 450 817 |
| Факт 2020г без НДС | 2 405 612 | 2 697 943 | 2 223 689 | 646 742 | 1 243 849 | 951 118 | 1 655 642 | 1 573 985 | 1 748 633 | 2 047 509 | 2 555 399 | 2 496 625 |
| % Выполнения | 82% | 67% | 44% | 16% | 35% | 23% | 43% | 44% | 44% | 68% | 73% | 72% |

АКТИВНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

| Отчетный период | Янв. | Фев. | Мар. | Апр. | Май | Июн. | Июл. | Авг. | Сен. | Окт. | Ноя. | Дек. |
|-----------------------|---|------|------|------|-----|------|------|------|------|------|------|------|
| Кол-во клиентов | 16 | 17 | 15 | 11 | 8 | 9 | 14 | 15 | 14 | 20 | 20 | 19 |
| Кол-во НОВЫХ клиентов | 4 | - | 2 | 1 | - | 1 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 2 |
| Вывод | К концу года отмечается рост клиентской базы. Цель: сохранение действующей клиентской базы и продолжить активно набирать новую. | | | | | | | | | | | |

СРЕДНИЙ ЧЕК (ДИНАМИКА)

| | 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) | 150 350 | 168 366 | 148 245 | 58 057 | 153 206 | 103 902 | 142 290 | 104 932 | 135 438 | 101 882 | 211 311 | 139 885 |
| Динамика | 132% | 107% | 111% | 100% | 171% | 79% | 103% | 90% | 93% | 68% | 113% | 46% |

РАЗВИТИЕ

Способность быстро достигать результатов

Тайм-менеджмент

Эмоциональный интеллект и влияние в продажах

Стрессоустойчивость

Делегирование полномочий: распределение задач соответствующим подразделениями; передача клиентов, на которых не хватает времени менеджерам ОП.

ЦЕЛИ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА

| | Рост количества клиентов | Рост среднего чека | Продажи digital | Ваши личные цели |
|-----------------------|---|---|--|--|
| S – Specific | Увеличить кол-во новых клиентов на ББ, ДББ ежемесячно | Увеличить средний чек на 20% по клиентам с низким чеком. | Изучение и развитие продаж новых продуктов, помощь в освоении этих продуктов коллегам (размещение по OTS, wi-fi, синхрон. радио и т.д.). | Регулярно повышать и освежать уровень знаний по сложным переговорам, активное внедрение технологии СПИН |
| M – Measurable | 4 шт. | Ювелирторг, Аквилон-Инвест, Кубатура, Ланской, Богатырь | 10 проектов | Лекции на платформе Академия Медиа 1: СПИН, Эмоциональный интеллект и влияние в дорогих продажах, типы продавцов, командное лидерство. |
| A – Achievable | Звонки, встречи, отработка возражений | Отработка возражений, преимущества продукта Gallery, растущий рынок рекламы | Выявление потребностей, индивидуальный подход, качественное наглядное КП. | Литература, лекции, видеокурсы, интернет, отработка СПИН в переговорах до автоматизма. |
| R – Relevant | Выполнение плана продаж | Рост среднего чека, увеличение прибыли компании | Рост маржинальности при закупках эфира на радио, повышенный личный бонус, рост репутации и подтверждение статуса компании - Диджитал оператор №1 | Личностный и профессиональный рост, сохранение лидерских позиций ОП |
| T – Time bound | Каждый месяц | Июнь 2021 | июнь 2021 | ежемесячно |

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Gallery

