

**Стратегические
инструменты, которые
вливают на продажи**



+7 (495) 278 09 99
www.oy-li.com

О курсе

- Обучение прошли более 1500 собственников
- При выполнении домашнего задания результат будет
- Курс разработан на основе опыта в более чем 2'000 компаниях, написан по принципу прецедентов

Расписание занятий

- Один раз в неделю (среда)
- С 12-00 до 17-00 (перерыв на обед с 14 до 15)
- Между занятиями выдается домашнее задание
- Задания сдаются каждую неделю
- Для сдачи задания записываемся к экспертам заранее
- Неиспользованные вовремя консультации сгорают
- Переносы сдачи возможны только по согласованию

Правила работы на семинаре:

- Каждый участник прикрепляется к определенному эксперту
- Прием домашнего задания осуществляется 1 раз в неделю:
 - Стандарт - 20 мин. по Skype
 - VIP и Бизнес – 30 мин. по Skype
 - Ультра VIP и Вип с экспертом– 1 час– личные встречи
- Если считаете, что задание не применимо к вашему бизнесу, обсудите это с экспертом.

Система мотивации:

- 1 балл за каждую задачу в домашнем задании + 1 балл за заполнение анкеты обратной связи
- Штраф 4'000 рублей за не выполненное домашнее задание
- Штраф 4'000 рублей за опоздание более 15 минут (главное - сдать домашнее задание)
- Все собранные штрафы формируют призовой фонд системы мотивации

Темы по модулям

- **Модуль 1:**

- Стратегические инструменты, которые влияют на продажи

- **Модуль 2:**

- Система отчетности в отделе продаж

- **Модуль 3:**

- Система мотивации

- **Модуль 4:**

- Навыковая модель продаж

Темы по модулям

- **Модуль 5:**
 - Система подбора персонала
 - Обучение персонала
- **Модуль 6:**
 - Автоматизация продаж
- **Модуль 7:**
 - Лидогенерация
- **Модуль 8:**
 - Финансовые показатели в продажах

Темы по модулям

- **Модуль 9**

- Lean start up при построении системы продаж

- **Модуль 10**

- Экзамен

Представление (Networking)

- **Имя**
- **Сфера бизнеса**
- **Оборот**
- **Кол-во человек**
- **Опыт в этом бизнесе**
- **Должность**



Лидеры рынка по увеличению продаж!

- Эксперты компании Ouly преподают в Сколково, в РАНХиГС
- Более 2'000 кейсов
- Своя методология ПУСК, 2Q1D
- Самая титулованная команда продаж
- Входит в тройку лидеров по развитию продаж в России



Наши достижения



ПОБЕДИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭТАПА, В СФЕРЕ
ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМОЛОДОЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ-2013



ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ ТРЕНИНГОВ И
КОНСАЛТИНГА «МОСКОВСКИЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ -2013»



НОМИНАНТ КОНКУРСА «ДЕЛОВЫЕ
ЖЕНЩИНЫ»



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ В
РОССИИ, ПРЕМИЯ БИЗНЕС-УСПЕХ ОТ ОПОРЫ
РОССИИ



ПОБЕДИТЕЛЬ С ЛУЧШЕЙ ИСТОРИЕЙ УСПЕХА
ПРЕМИЯ ЮНИАСТРУМ БАНКА



НОМИНАНТ КОНКУРСА
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА»

ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПО
УВЕЛИЧЕНИЮ ПРОДАЖ!

В 4,12 раза

Со 100'000'000 рублей в год до 412'000'000 рублей
за 8 месяцев

Информацию о нас
можно прочитать и
посмотреть:

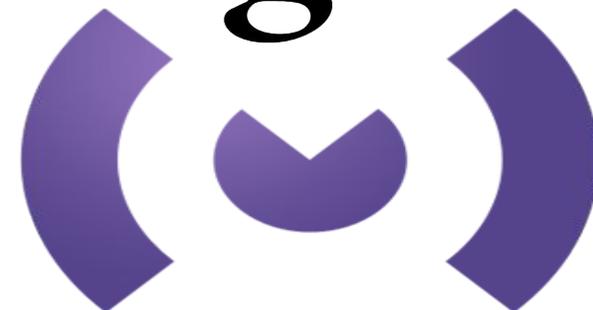
Forbes



РБК



The Village



Москва 24

городской информационный телеканал





котопфей
| ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ



Модуль 1. Стратегические инструменты, которые влияют на продажи

1. Цели проекта 5/3/1

- SMART (agreed/ambitious/aggressive)
- Мясник или молочник
- Money-money
- На 1 год финансовый план



С чем важно определиться?

- Доля рынка?
- Объемы продаж?
- Норма прибыли?
- Региональная представленность? Место на рынке?
- Региональная доля рынка?

2. Декомпозиция целей собственника. Постановка планов:

- по новым клиентам
- по новым продуктам
- по увеличению доли в текущих клиентах
- по лидогенерации из различных каналов коммуникации, каналов продаж с учетом конверсии в воронке в новых клиентов
- по оттоку
- по невозвратной дебиторской задолженности (если такое есть)

Постановка планов:

- по регионам
- по отделам
- по сотрудникам
- по месяцам/дням
- по промежуточным показателям эффективности с учетом показателей по конверсии в воронке продаж (текущая и новая клиентская база)

**Декомпозиция еще сильнее при
расчете норм по операционной
эффективности отдела продаж!**



3. SMART + PDCA = Любовь

PDCA

- Регулярность + Интервальность

4. SWOT – метод стратегического планирования

- **Strengths** (сильные стороны)
- **Weaknesses** (слабые стороны)
- **Opportunities** (возможности)
- **Threats** (угрозы)

5. Action plan + мотивация через задачи для менеджмента = результат

6. Рыночная ниша: ожидание



Рыночная ниша: реальность



На что обратить внимание?

- Сколько игроков участвует в забеге?
- Спортивная форма игроков?
- Какие забеги рядом?



7. Кто ваша целевая аудитория?

8. ABC XYZ анализ

- Сколько?
- Как часто?

- Какие клиенты нам нужны?
- Какие клиенты нам не нужны?

- **Что еще важно проверить?**
- Рентабельность по каждому клиенту?

- **Что нужно посчитать?**
- Минимальная рентабельная сумма закупки?
- Минимальная маржа?

9. Каналы продаж клиентам: до 20 укрупненных

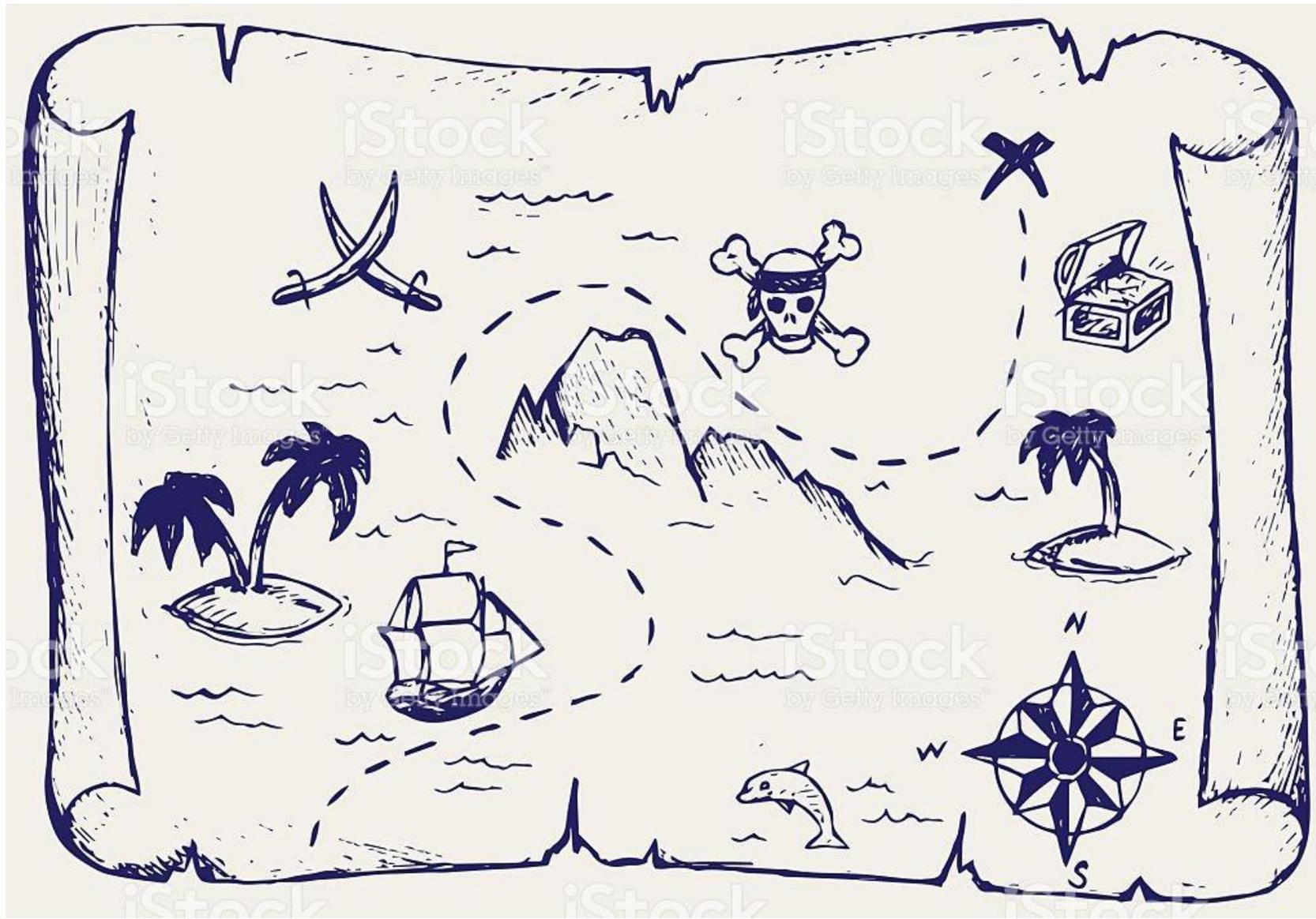
**10. Каналы коммуникаций с
клиентами:
до 5 000**

11. Агрегаторы целевой аудитории

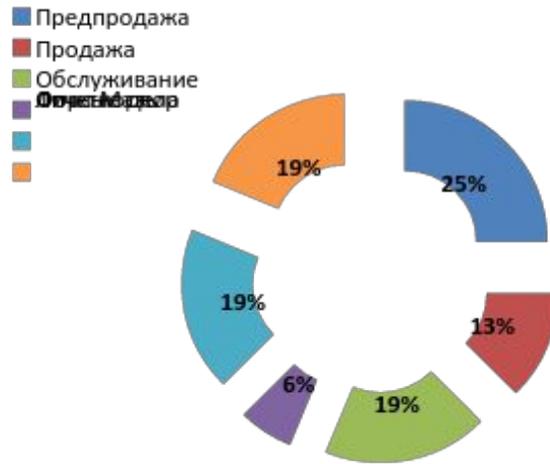
Типы организационных структур

- Ячеистая (разделение по клиентской базе)
- Линейная (разделение по функциям)

13. Карта рабочего дня



8 часов



Предпродажа - выгрузка прайса, формирование заявки, подготовка презентаций

Обслуживание - работа с дебиторской задолженностью, выписка накладных, перемещение товаров, резервирование и пр.

Форс-Мажор - работа с рекламациями, согласование доп.условий, работа с поставщиками и пр.

Личные дела - обед, перекур, чаепитие.

Отчетность - подготовка к собранием, присутствие, формирование отчетов.

Подразделение: **Отдел Продаж(Балашиха)** ФИО сотрудника: Щукина Ольга
Рабочий период: с 9.00-17.30

| Время | Бизнес Процесс | Комментарий Эксперта |
|-------------|--|--|
| 9.00-10.00 | Подготовка к собранию, просмотр потенциальных клиентов, оплат на сегодня, потенциальных договоров. | Лично отсутствовал (со слов респондента) |
| 10.00-10.15 | Собрание с Руководителем, план дня. | Проговорила перед руководителем, планируемый приход денежных средств, однако отстствовала информация, по вчерашнему факту |
| 10.15-11.00 | Связалась с Китаем по ценам. | (серия звонков, с Китаем для согласования цен) |
| 11.00-11.27 | Проблемы с логистикой по вопросу отгрузки имеющимся клиенту. | через телефонный звонок |
| 11.27-11.30 | Заполнение карточки клиента в 1С предприятия | |
| 11.33-11.34 | Интересовалась, как дела у клиенты по отрузке | |
| 11.38-11.41 | Оперативная работа в 1С | |
| 11.43-11.47 | Формирование Прайса по Клиенту | |
| 11.55-12.10 | Работа с приехавшим клиентом в офис, подготовка документов по отгрузке | судя по диалоги с клиентом, менеджер-клиентоориентирован |
| 12.10-12.17 | Работа с счетом по клиенту из Базы 1С | |
| 12.17-12.22 | Переписка с клиентов по E-mail | |
| 12.25-12.55 | Вбитие заявки в 1С | |
| 12.55-13.15 | Расширение заявки, утверждение заявки. | Работа напрямую с клиентом по телефону, совершение cross-sales |
| 13.15-13.22 | Отгрузочные накладные | |
| 13.30-14.00 | Обед | На обед ходят, все поочереди. |
| 14.00-14.30 | Формирование Прайса по Клиенту | несложный процесс, требуется проделигировать на операционистов, так как это отвлекает менеджеров по продажам от их прямой функции- Продавать |
| 14.30-15.00 | Обзвон клиентов из 1С | |
| 15.05-16.00 | Работа и составление счетов по магазинам | |

Продажи в отделе продаж занимали всего 13% времени сотрудников отдела продаж

14. Второй отдел продаж

(2 по 4) > (1 по 8)



15. Роли в продажах



16. Процесс продаж

- Воронка продаж это визуализация процесса продаж с % переходов от этапа к этапу

- Где работать?

| | |
|----------|---|
| Start | Excel (Этап-Ответственный-Результат-Документ) |
| Medium | Visio |
| Advanced | Fox manager |

1. Количество этапов не более 7
2. По всем должностям в отделе продаж

17. Последовательность внедрения изменений



2Q1
D

18,19. Система управлениями проектами:



- Lean Start Up
- Трамплин

20. Принцип Парето:

80/20

- Отсечение
- Развитие

Некоторые практические цифры на наших проектах:

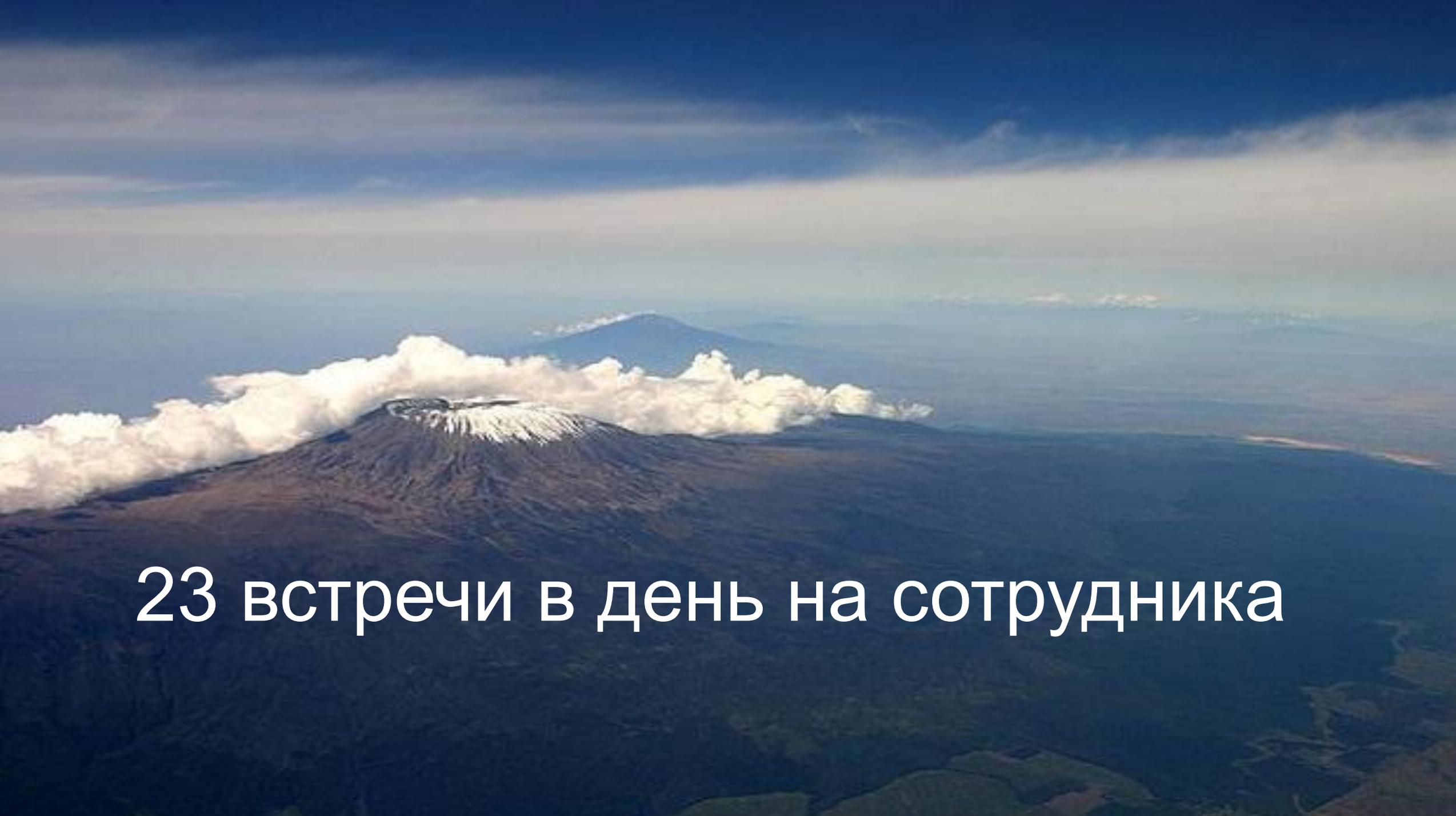


250 исходящих звонков в день на
сотрудника



350 входящих звонков в день на
сотрудника



An aerial photograph of a volcanic landscape. In the foreground, a large, dark, conical volcano with a white crater rim dominates the view. A thick layer of white clouds surrounds its base. In the distance, another smaller volcano is visible against a blue sky with wispy clouds. The terrain below the volcano is dark and appears to be covered in ash or lava flows.

23 встречи в день на сотрудника



5 встреч в день на сотрудника

**Конверсия в продажу в розничном
магазине гаджетов 39%**



**Конверсия 30% на
трафике
1200 человек в день**



Конверсия 20% в продажу из холодных Leads

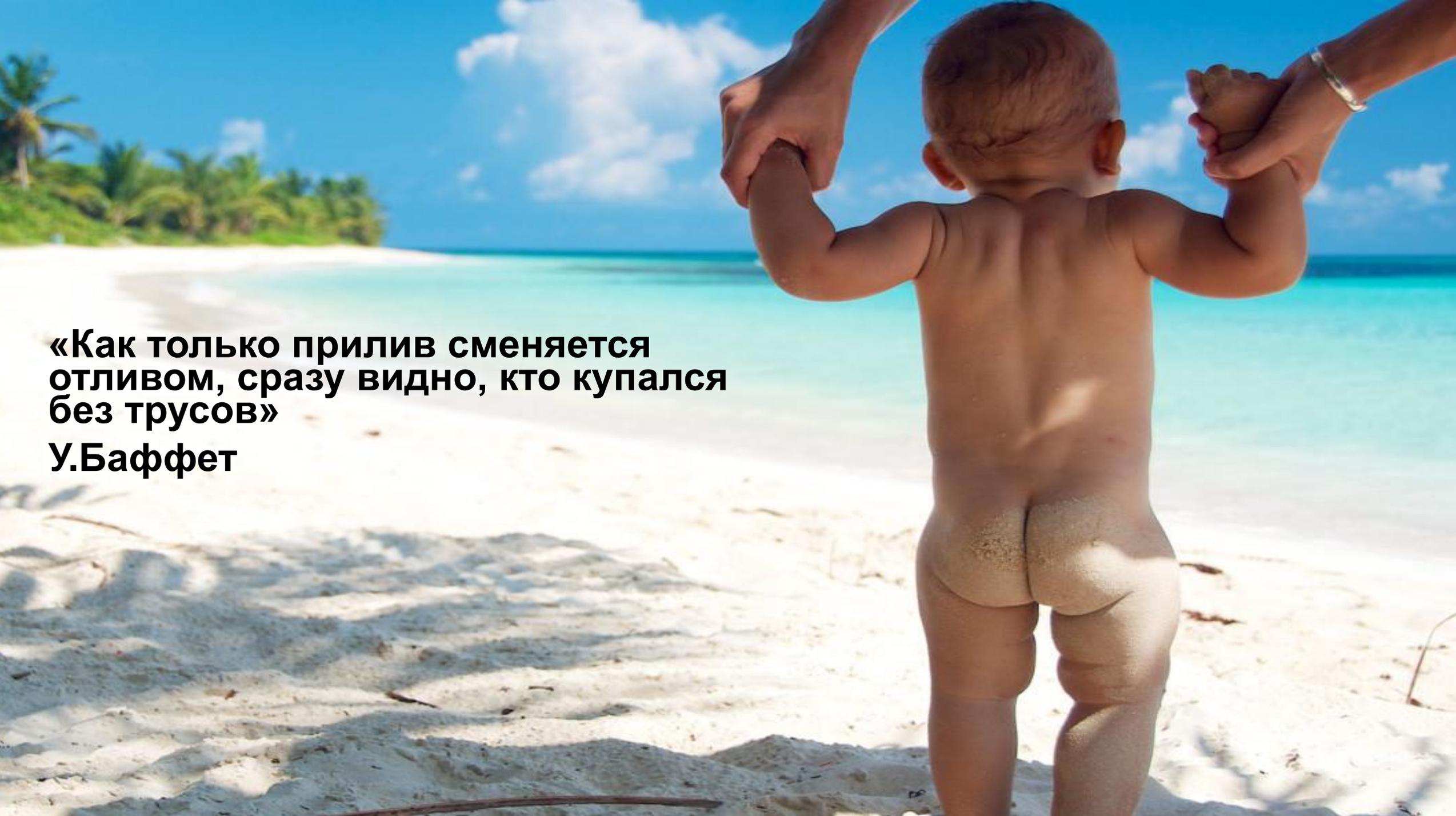


95% конверсия на горячих
Leads



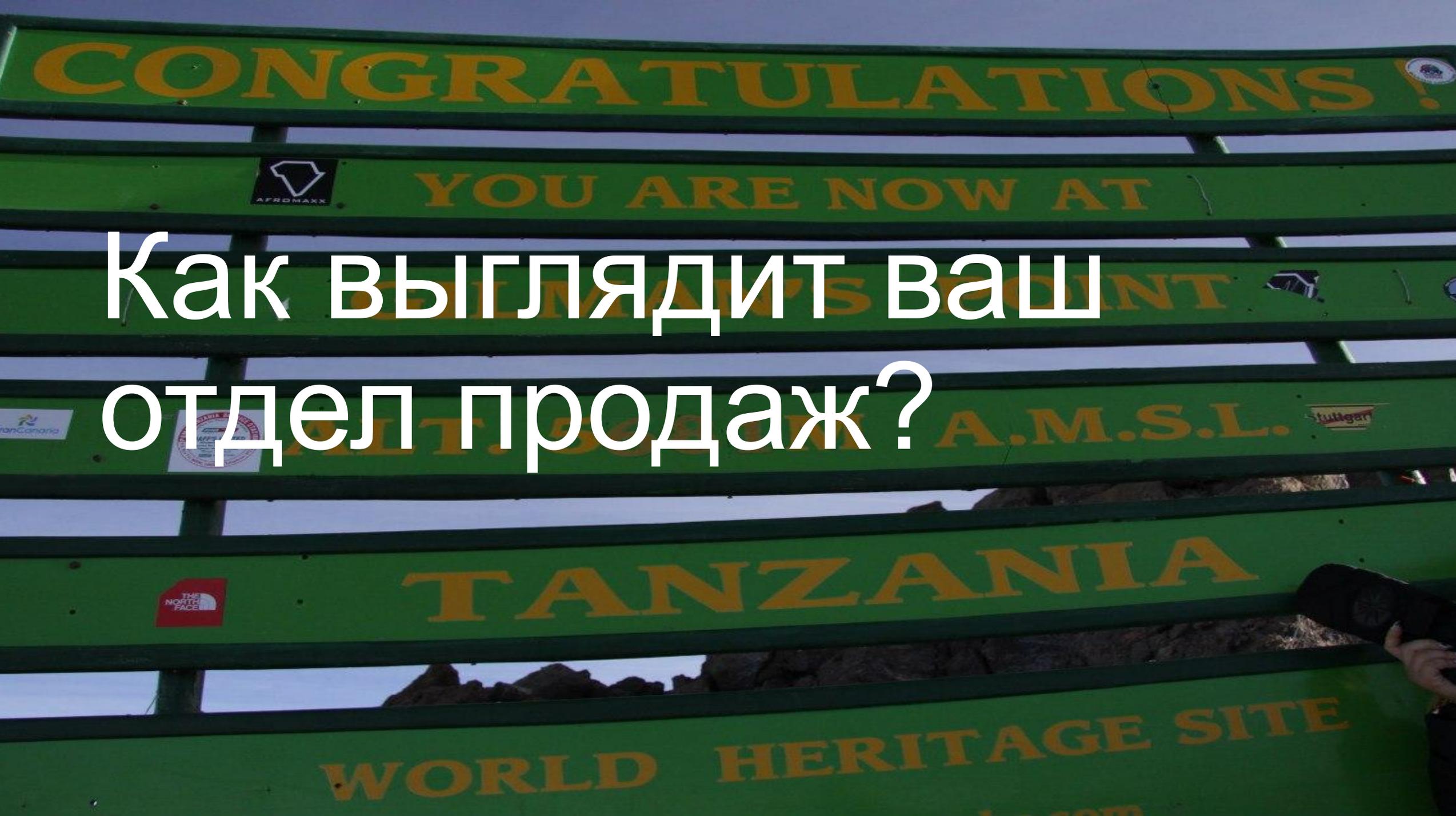
80% конверсия при переходе с
этапа на этап



A photograph of a baby standing on a sandy beach, seen from behind. The baby is holding the hands of an adult, whose arms are visible at the top of the frame. The baby's buttocks are covered in sand, which is the subject of the text overlay. The background shows a clear blue sky, white clouds, and turquoise ocean water meeting a white sandy shore with palm trees in the distance.

**«Как только прилив сменяется
отливом, сразу видно, кто купался
без трусов»**

У.Баффет



Как выглядит ваш
отдел продаж?

Отдел продаж: ожидание



Отдел продаж: реальность



**Операционная
эффективность отдела
продаж?**

Домашнее задание:

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**



+7 (495) 278 09 99
www.oy-li.com