

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Леонова
Ольга
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

- **Самая большая цифровая программа**
- Размещение по контактам OTS
- Синхронизация DOOH с радио
- Wi – fi аналитика
- Оценка доходимости в торговую точку
- Оценка доходимости на сайт клиента
- Высокое качество сервиса

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	300 000,00	500 000,00	1 300000,00	2 000000,00	1 800000,00	2 000000,00	1 750000,00	1 710000,00	2 347000,00	3 000000,00	3 500000,00	3 450000,00
Факт 2020г без НДС	717 291,38	2 031094,33	1 937750,39	490 555,83	430 930,81	2 229466,30	2 798991,51	1 258575,39	2 564492,91	2 191537,23	3 046299,56	3 399004,72
% Выполнения	239%	406%	149%	24%	23%	111%	159%	73%	109%	73%	87%	98%

АКТИВНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Кол-во клиентов	5	8	12	6	6	7	8	8	12	10	12	15
Кол-во НОВЫХ клиентов	2	2	5	1	1	0	2	0	5	2	3	4
Вывод	За 2020 год активная клиентская база увеличилась до 15 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)	143 458	336 604	175 322	81 759	71 821	318 495	368 894	230 034	235 318	220 959	266 908	225 650
Динамика	126%	215%	132%	140%	80%	243%	267%	196%	161%	148%	143%	74%

На основании информации доступной в индикаторах заполните таблицу по динамике среднего чека за каждый месяц 2020 года

РАЗВИТИЕ

Оттачивать все компетенции и качества для выполнения плана продаж

Увеличение количества крупных, охватных клиентов

Тайм менеджмент – все успевать в рабочее время, и уходить с работы вовремя.

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	Рост доли долгосрочных контрактов	Продажи digital	Ваши личные цели
S – Specific	Увеличить количество новых клиентов	Увеличить количество постоянных охватных клиентов	Продажа по OTS	Помощь коллегам в освоении и уверенном знании всех продуктов компании, помощь в работе и в выполнении плана продаж
M – Measurable	20%	20%	100 000 руб.	1.Помощь Клавдии Суляевой в еще лучшем владении СР 2.Помощь в достижении выполнения плана продаж Натальи Барановой
A – Achievable	Привлечь 5 новых охватных клиентов	2 клиента	1-2 клиента	
R – Relevant	Важно для выполнения плана продаж и роста доходов	Важно для выполнения плана продаж и роста доходов	Актуальный продукт, донести до клиентов	Важно для выполнения плана всего отдела продаж
T – Time bound	До 30.06.2021	До 30.06.2021	До 30.06.2021	До 30.06.2021

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Gallery

