

ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ

ОТДЕЛА ПРОДАЖ

772 Чехия Авто

Кухарчук Дмитрий



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

13.04.2019

План собрания

Темы

1. Итоги 14КН (сводный отчет)
2. Обзор текущей 15КН
3. Цели на текущую неделю
4. Обзор следующей
5. Зоны развития
6. Почему это важно?(визит/звонок)
7. Прослушка звонка и анализ
8. Обзор практик звонок/визит
9. Выступление Ивана Смирнова(звонок в ДЦ форд)
10. Подведение итогов



Итоги 14КН

Сводный отчет

Период: КН с 14 по 14 (01.04.2019 - 07.04.2019)

Марка: Skoda

ДЦ: 0772 Чехия Авто

	Процесс продаж													Результат продаж								
	Звонки, E-mail, Web, КИ		Визит по звонку, E-mail, Web, КИ		Первичный визит		ИТОГО визиты	Выявление		Тест-драйв		Предложение		Договор на а/м		Автомобилей в договоре		Договоров в кредит		Расторжение		Выдача а/м
	Вход.	Исх.	Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во
ПО ПЛАНУ	27		13	48.15	41	75.93	54	48	88.89	28	51.85	32	59.26	10	18.52							7
ФАКТ	38		4	10.53	48	92.31	52	41	78.85	18	34.62	18	34.62	9	17.31	9	17.31	1	1.92			4
Общее кол-во за пред. неделю	38	1	25	65.79	55	68.75	80	69	86.25	34	42.5	36	45	21	26.25	22	27.5	9	11.25	1	4.76	21
Средняя сумма за пред. 3 недели	37.67	0.33	19.34	51.34	49.67	71.98	69.01	56.67	82.12	28.34	41.07	26.33	38.15	11.66	16.9	11.99	17.37	5.00	7.25	0.99	8.49	11.34
Среднее по Продавцу	3.8		0.4	10.53	4.8	92.31	5.2	4.1	78.85	1.8	34.62	1.8	34.62	0.9	17.31	0.9	17.31	0.1	1.92			0.4
Среднее за пред. неделю	3.8	0.1	2.5	65.79	5.5	68.75	8	6.9	86.25	3.4	42.5	3.6	45	2.1	26.25	2.2	27.5	0.9	11.25	0.1	4.76	2.1
Среднее по Продавцу за 3 пред. недели	3.77	0.03	1.93	51.19	4.97	72.03	6.9	5.67	82.17	2.83	41.01	2.63	38.12	1.17	16.96	1.2	17.39	0.5	7.25	0.1	8.55	1.13
Матюхин Александр Сергеевич																						
Евсенкин Алексей Александрович	8				5	100	5	3	60	1	20	2	40	1	20	1	20					2
Кауркин Владислав Геннадиевич	10		2	20	10	83.33	12	11	91.67	5	41.67	8	66.67	4	33.33	4	33.33	1	8.33			
Смирнов Иван Павлович	4				15	100	15	13	86.67	5	33.33	5	33.33	4	26.67	4	26.67					
Бажанов Илья Эдуардович	5		1	20	9	90	10	6	60	4	40	1	10									
Машкарин Дмитрий Евгеньевич	8		1	12.5	5	83.33	6	6	100	3	50	2	33.33									2
Клейст Евгений Викторович	3				3	100	3	2	66.67													



Обзор 15КН

Сводный отчет

Период: КН с 15 по 15 (08.04.2019 - 14.04.2019)

Марка: Skoda

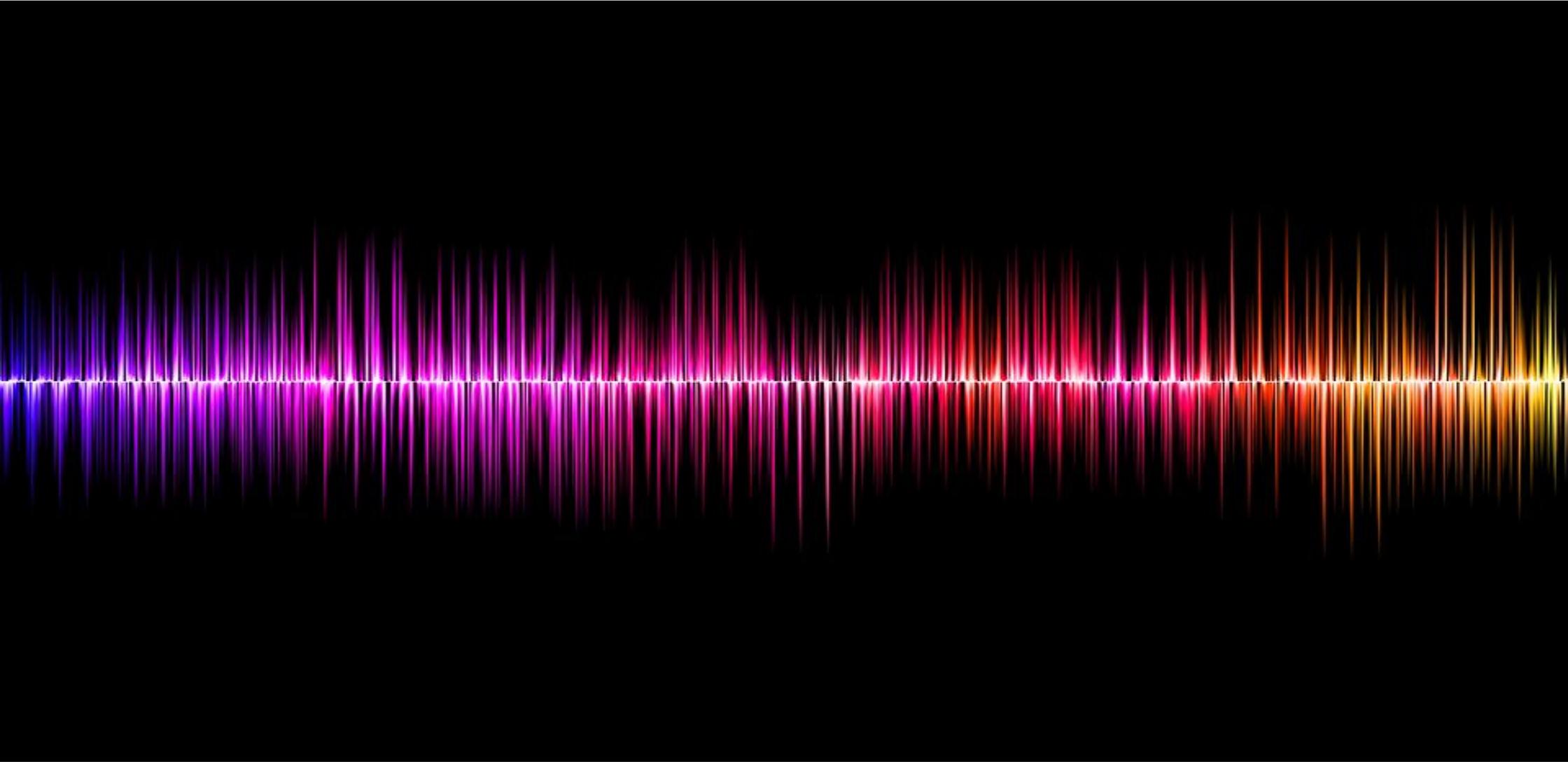
ДЦ: 0772 Чехия Авто

	Процесс продаж												Результат продаж										
	Звонки, E-mail, Web, КИ		Визит по звонку, E-mail, Web, КИ		Первичный визит		ИТОГО визиты	Выявление		Тест-драйв		Предложение		Договор на а/м		Автомобилей в договоре		Договоров в кредит		Расторжение		Выдача а/м	
	Вход.	Исх.	Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во
ПО ПЛАНУ	27		13	48.15	36	73.47	49	48	97.96	28	57.14	32	65.31	11	22.45								9
ФАКТ	46		6	13.04	23	79.31	29	19	65.52	13	44.83	6	20.69	2	6.9	2	6.9						5
Общее кол-во за пред. неделю	38		4	10.53	48	92.31	52	41	78.85	18	34.62	18	34.62	9	17.31	9	17.31	1	1.92				4
Средняя сумма за пред. 3 недели	38.33	0.33	16.00	41.74	48.33	75.13	64.33	54.01	83.96	24.34	37.84	26.34	40.95	13.67	21.25	14.00	21.76	5.00	7.77	0.66	4.83		10.34
Среднее по Продавцу	4.6		0.6	13.04	2.3	79.31	2.9	1.9	65.52	1.3	44.83	0.6	20.69	0.2	6.9	0.2	6.9						0.5
Среднее за пред. неделю	3.8		0.4	10.53	4.8	92.31	5.2	4.1	78.85	1.8	34.62	1.8	34.62	0.9	17.31	0.9	17.31	0.1	1.92				0.4
Среднее по Продавцу за 3 пред. недели	3.83	0.03	1.6	41.78	4.83	75.12	6.43	5.4	83.98	2.43	37.79	2.63	40.9	1.37	21.31	1.4	21.77	0.5	7.78	0.07	5.11		1.03
Матюхин Александр Сергеевич																							
Евсенкин Алексей Александрович	6				6	100	6	6	100	5	83.33	4	66.67	1	16.67	1	16.67						3
Кауркин Владислав Геннадиевич	6		1	16.67	2	66.67	3	1	33.33	1	33.33												1
Смирнов Иван Павлович	5				6	100	6	4	66.67	3	50												
Бажанов Илья Эдуардович	8		1	12.5	1	50	2	1	50														
Машкарин Дмитрий Евгеньевич	6		2	33.33	4	66.67	6	3	50	3	50	1	16.67										
Клейст Евгений Викторович	14		2	14.29	4	66.67	6	4	66.67	1	16.67	1	16.67	1	16.67	1	16.67						1



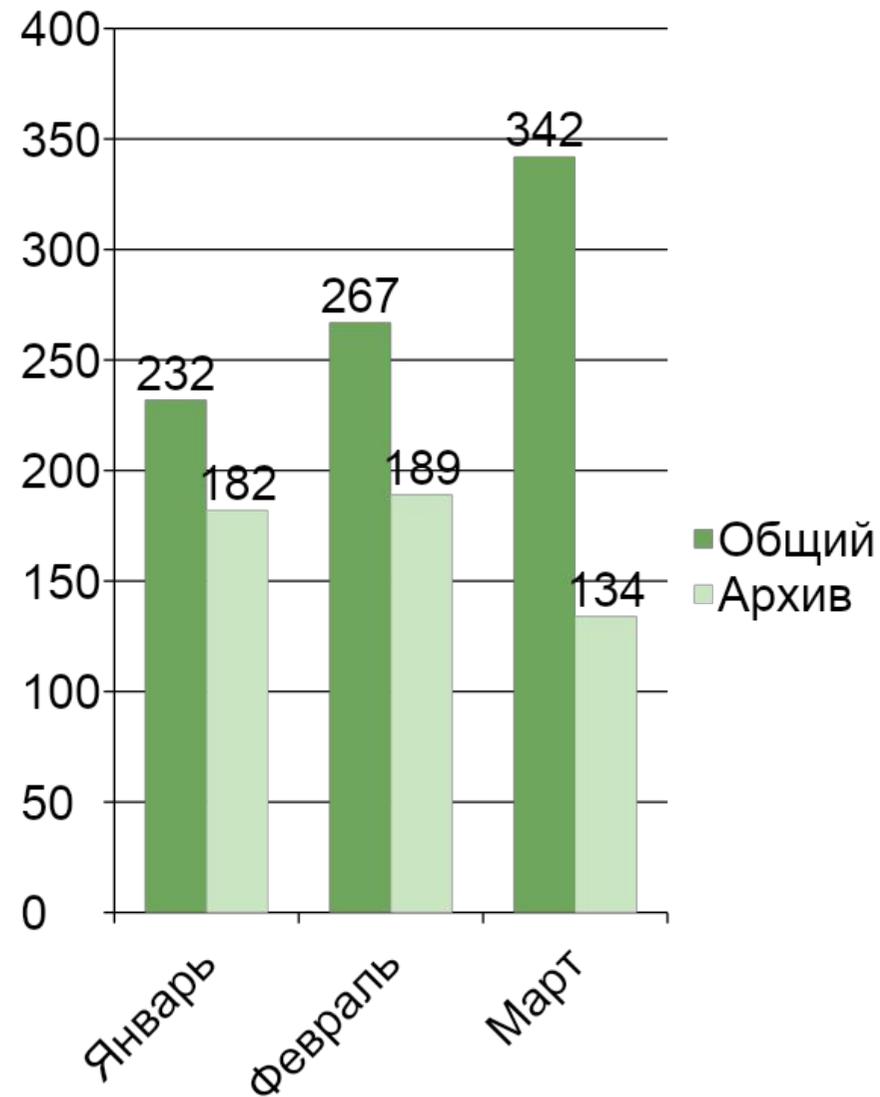
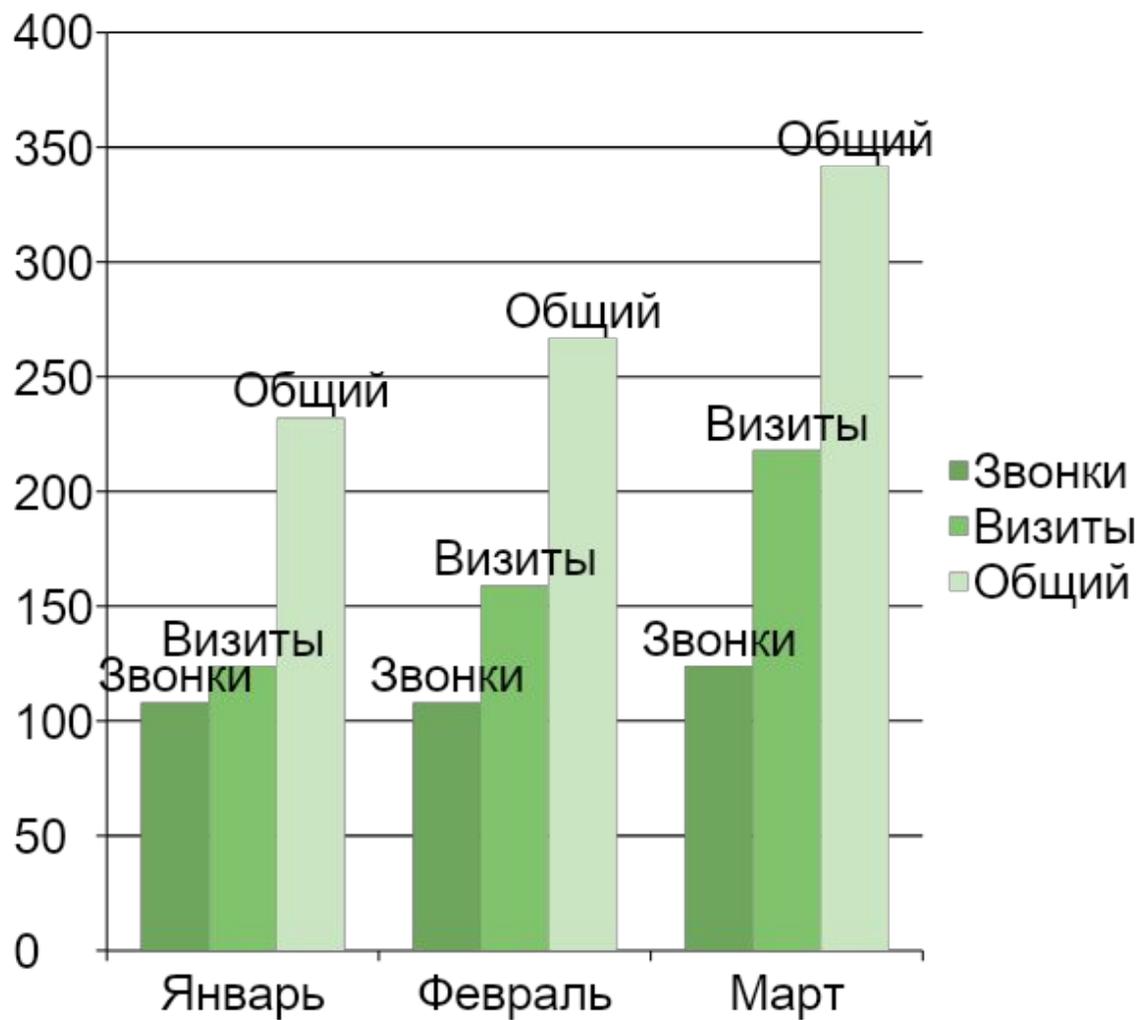
Прослушка звонка

Использовать чек лист



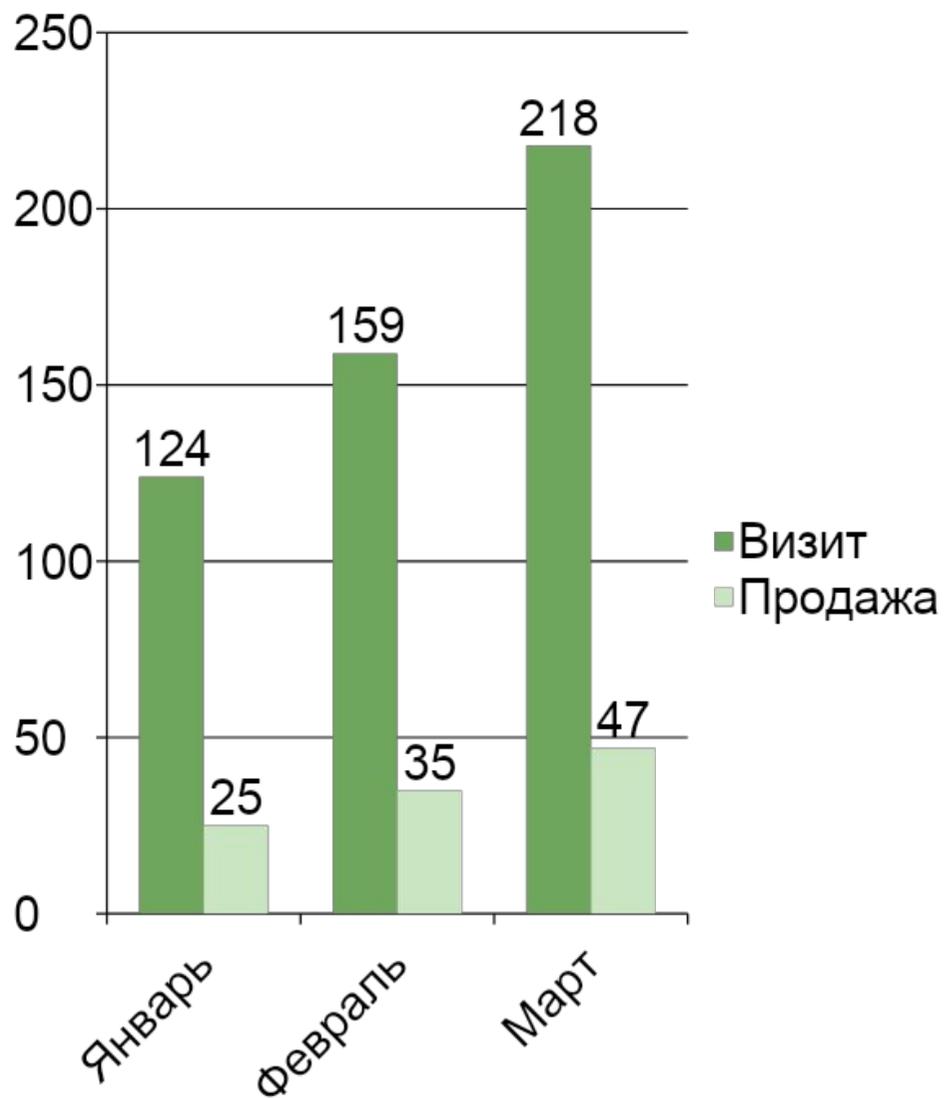
Входящий трафик

Направление в архив



Визиты и Звонки

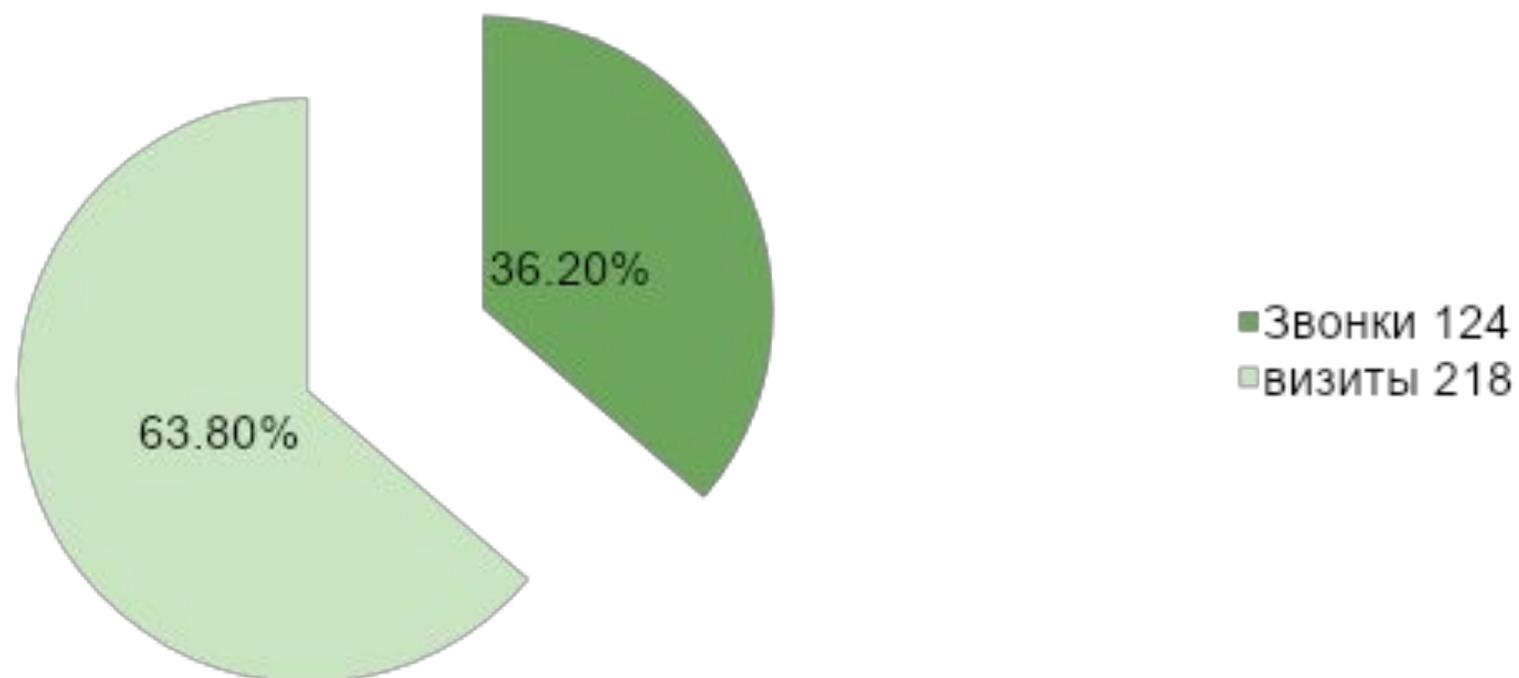
Продажи



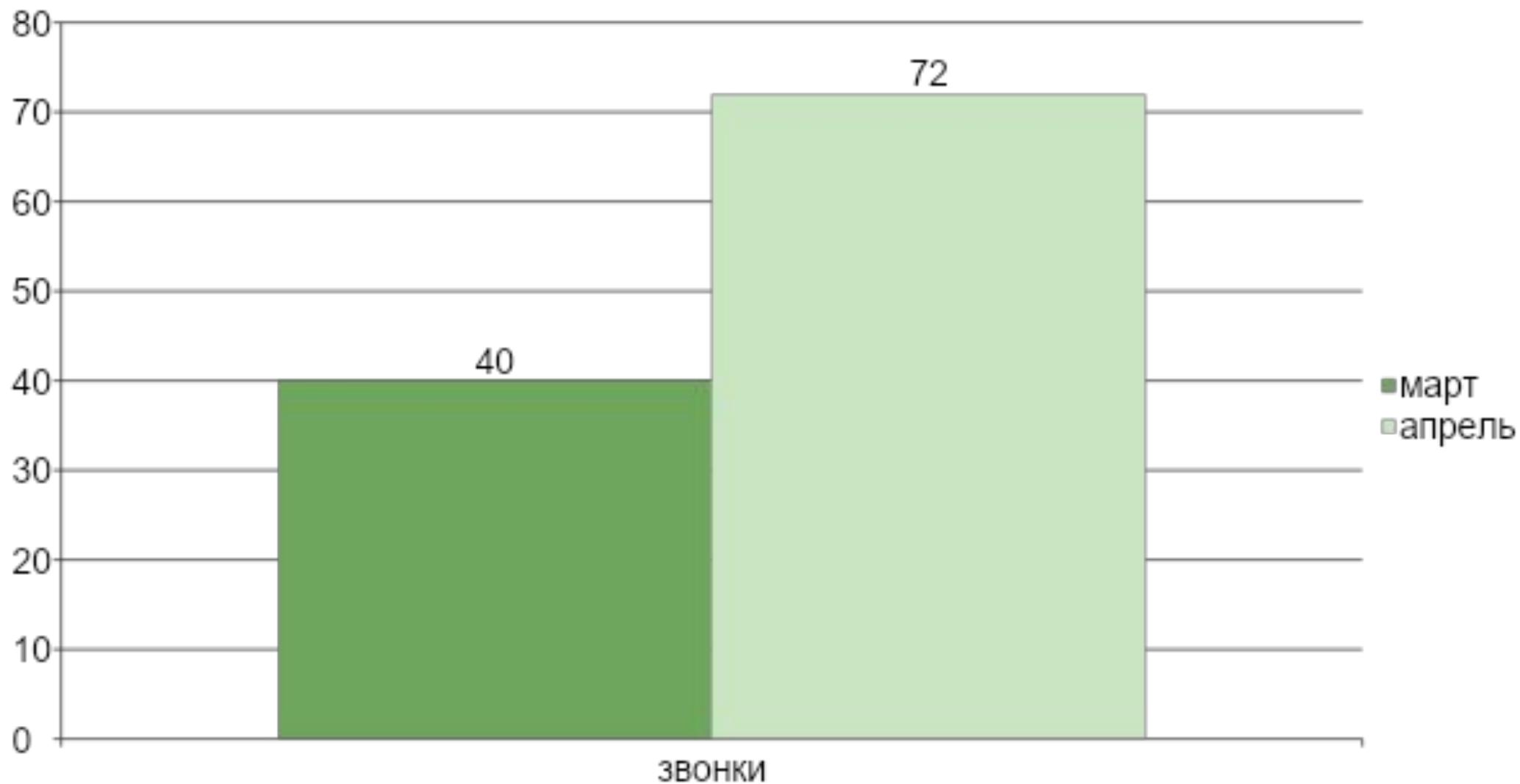
ЗВОНКИ И ВИЗИТЫ

Март 2019

трафик в салон



Звонки сравнение



Цели на текущий месяц

Участи каждого важно!

- 1. Увеличить продажи со звонка
- 2. Прослушка каждого звонка в ОП
- 3. Не оставлять клиентов со звонка без внимания
- 4. Использовать ЧЕК-ЛИСТ при каждом звонке
- 5. Звонить и дозваниваться!
- 6. Ставить четкие цели на звонок!
- 7. Постоянно контролировать визит со звонка используя воронку
- 8. Использовать практики ЛУЧШИХ!
- 9. Саморазвитие



Доклад

Иван Смирнов



Действия по улучшению ситуации

- Убрать слова паразиты (может быть у вас получится подъехать, не хотели бы вы приехать и т.д.)
- Делать сразу акцент на то что очень хорошо что Вы позвонили нам в этом месяце потому что в этом месяце действует большая выгода на автомобили в наличие, у нас большой склад автомобилей в различных цветах и комплектациях
- Озвучивая приглашение на тест-драйв сказать что есть несколько маршрутов тест-драйва и он абсолютно бесплатный, берем контакт что бы записать на тест-драйв
- Прослушивание записей звонков и нахождение слабых мест (минимально 1 звонок в день с чек-листом)
- Выработка и отработка техники активного слушания
- Создание готовых ответов для отработки самых частых возражений и выхода из типичных тупиковых ситуаций (четыре пункта)
- Составление собственного чек-листа с готовыми фразами для взятия телефонного номера (6 фраз)

Компания FORD уходит с рынка РФ

Аргументы в пользу отказа от покупки FORD

- В связи с уходом марки с рынка РФ не будет возможным дилерское обслуживание а/м, что подразумевает отсутствие гарантии!
- Большие потери в стоимости на вторичном рынке которые, в связи с уходом Форд, только увеличатся!
- Уход марки с Российского рынка приведёт к дефициту запасных частей и естественно росту цен на них.
- Ford - неликвидная марка, поэтому покидает рынок РФ, купив новый автомобиль ford с выгодой сейчас, вы потеряете ещё больше при продаже на вторичном рынке.
- Лишаетесь официальной гарантии на новый автомобиль.
- На рынке исчезнут оригинальные запчасти, обслуживать автомобиль возможно только аналогами других производителей, что сильно скажется на качестве и практичности вашего автомобиля.
- В общем и целом, форд уходит с рынка РФ, потому что их машины продаются в малых количествах, автомобили марки форд потеряли доверие покупателей, следовательно покупать данные машины не стоит. А скидки были и раньше хорошие



Новые тайные исследования

- ЗВОНОК



- ВИЗИТ



- Email



Задачи на следующую неделю

Контракты	неделя 14	неделя 15	неделя 16	неделя 17	неделя 18	Авто (шт)	Откл. (шт)
Факт 2018	9	16	8	16	15	64	0
План 2019	13	17	17	14	1	62	0
Факт 2019	12	10	0	0	0	22	0
Откл П/Ф	1	7	17	14	1	40	0



Золотые правила продавца!

- ✓ Не набрасываться на клиента, а дать ему осмотреться
- ✓ Обязательно подойдите к нему
- ✓ Представьтесь уверенно (не стандартно)
- ✓ Общайтесь с клиентом по имени
- ✓ Не начинайте разговор сразу об автомобиле
- ✓ Внимательно и терпеливо слушайте клиента
- ✓ Любой ответ клиента на ваш вопрос нуждается в вашей поддержке (методика ВОП)
- ✓ Не упирайтесь только в характеристики а/м (методика ХПВ)
- ✓ Активно подчеркивайте потребности клиента, которые вы выявили в процессе разговора
- ✓ Записывайте за клиентом, когда выявляете потребности (это должно быть в рабочем листе ПК)
- ✓ Главное оружие продавца – умение задавать вопросы
- ✓ В любой момент можно вернуться к выявлению потребностей
- ✓ Будьте готовы к возражениям
- ✓ Контакт клиента – это ваш контакт



Итоги собрания

- 1. Своевременное заполнение РСЕ
- 2. Внесение полных комментариев в РЛ РСЕ
- 3. Прослушка звонков с чек листом совместно с РОП
- 4. Использовать чек лист на каждый звонок
- 5. Знать наизусть анкеты тайных исследований



**УДАЧИ!
УСПЕХОВ В ПРОДАЖАХ!**



ŠKODA
SIMPLY CLEVER