

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

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

