

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Баранова
Наталья
Сергеевна

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

Мы лидеры в DIGITAL формате.

Адресная программа в СПб: 109 экранов, охват 83% городского населения 18+.

Возможности DIGITAL: продажи по OTS , синхронизация с радио, WI-FI – аналитика, оценка доходимости до точек продаж.

Преимущества DIGITAL:

- оперативный запуск рекламной компании (в течение суток);
- отсутствие затрат на производство и логистику РИМ ;
- смена нескольких макетов в рамках одной рекламной компании.

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ 2020 год

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
План 2020г без НДС	250 000	400 000	500 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	750 000	500 000	1000 000	1 300 000	1 315 000	1 300 000
Факт 2020г без НДС	84 316	125 969	67 223	84 900	-	1 533	52 233	194 866	746 125	726 783	269 141	241 583
% Выполнения	33%	31%	13%	8%	0%	0%	6%	38%	74%	55%	20%	18%

АКТИВНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Кол-во клиентов	4	4	4	3		1	3	4	7	5	6	5
Кол-во НОВЫХ клиентов	1	0	1	1	0	0	3	1	3	1	1	1
Вывод	Необходимо увеличение клиентской базы. В том числе за счет привлечения новых клиентов.											

СРЕДНИЙ ЧЕК (ДИНАМИКА)

Отчетны й период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Средний чек филиала, руб.	113 290	168 900	139 752	57 694	91 052	149 892	143 905	112 924	146 384	151 246	180 725	305 763
Средний чек ИП, руб. (факт)	21 079	40 211	21 816	28 300			24 583	48 333	106 369	145 049	52 650	48 316
Динамик а	19%	24%	16%	49%			17%	43%	73%	96%	29%	16%

РАЗВИТИЕ

Моя цель - выполнение плана продаж за счет увеличения клиентской базы, и увеличении среднего чека.

Мне необходимо привлекать новых клиентов, и увеличивать количество долгосрочных контрактов.

Для этого необходимо: развивать навыки продавца, проходить обучение на платформе М1.

А также повысить эффективность звонков при выходе на ЛПР.

ЦЕЛИ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА

	Рост количества клиентов	Рост доли долгосрочных контрактов	Рост среднего чека	Рост количества эффективных звонков	Ваши личные цели
S – Specific	Увеличить количество активных клиентов	Привлечь более 3-х клиентов и заключить с ними долгосрочный договор.	Увеличить средний чек до 90 000.	Увеличить эффективность первичных звонков. Чаще выходить на ЛПР. Задавать больше вопросов при звонке ЛПР. Более качественно выявлять потребности партнера.	Уверенное знание продуктов компании: продажи по OTS, Wi-Fi аналитика, синхронизация с радио.
M – Measurable	10 активных клиентов в месяц	+1 долгосрочный контракт в месяц	В среднем 90 000 по каждому клиенту	Сократить количество звонков до 20 в день. При этом увеличить конверсию.	Ежедневно отправлять 2 КП по продуктам.
A – Achievable	+4 клиента к текущей активной базе	60% моих договоров.	+60% к 2020 году.	От 30% эффективных звонков в день.	Одна продажа по OTS + 1 продажа WiFi аналитики + 1 продажа синхронизации с радио.
R – Relevant	Это поможет выполнить ИП и увеличить выручку компании.	Это даст возможность иметь гарантированную сумму выручки. И повысит возможность выполнения плана.	Увеличение среднего чека позволит мне выполнить ИП. И соответственно – увеличить выручку всего отдела.	Это даст возможность увеличить количество клиентов. А выявление потребностей позволит предлагать партнерам нужные им продукты и заключать долгосрочные контракты.	Смогу предлагать клиентам продукты, подходящие целям и задачам их рекламной кампании, совершать больше продаж и выполнять план.
T – Time bound	До 30.06.2021	До 30.06.2021	До 30.06.2021	Ежедневно в течении года.	До 30.06.2021

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Gallery

