



Группа Эталон

Продажи вчера, сегодня, завтра: что
делать с продажами, чтобы не опоздать

Санкт-Петербург 2017





АКЦИЯ!





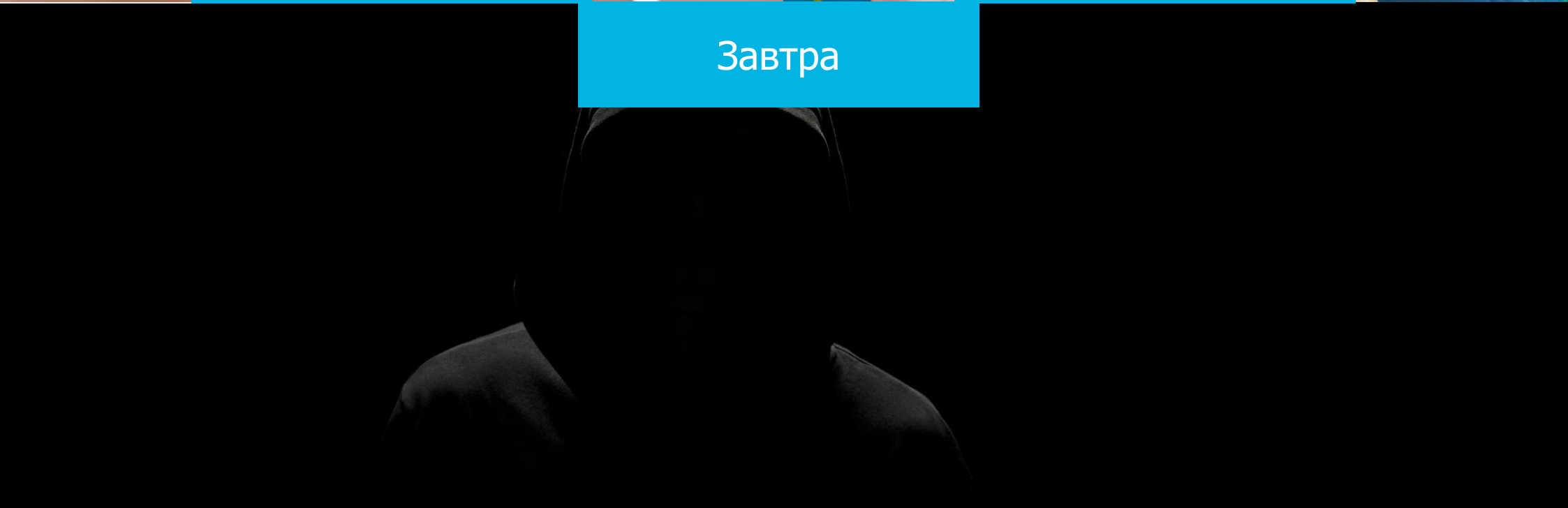
Вчера

168 SOLD



Сегодня

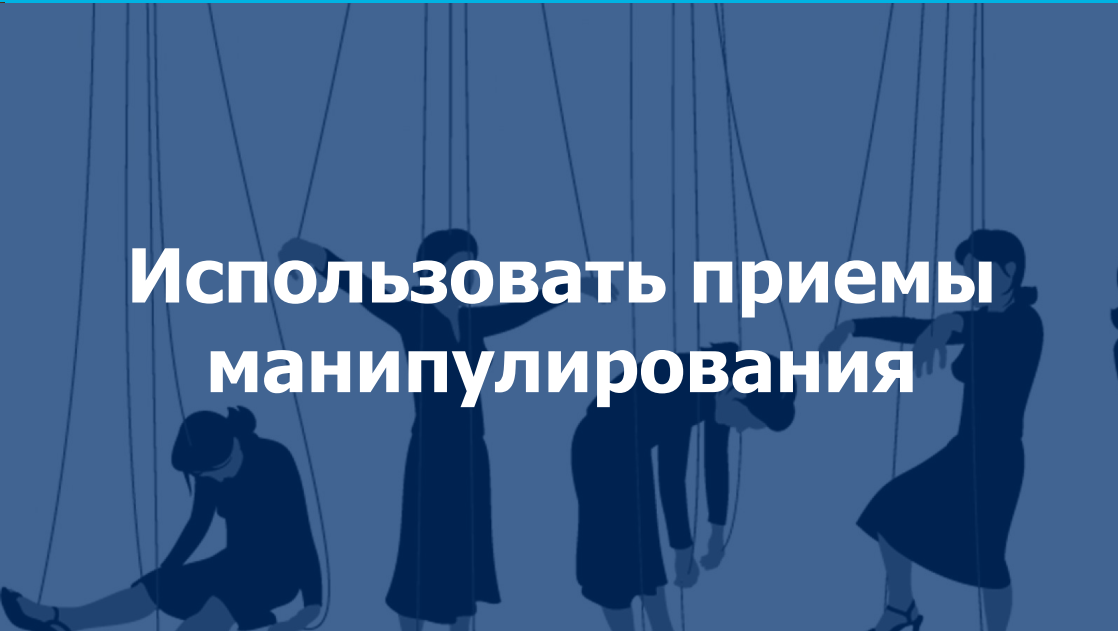
Завтра



Какие продажи были ВЧЕРА?



Продать больше и как можно большему числу людей



Использовать приемы манипулирования



Фокус на товаре

Tonight Only
2012 SPECIAL



6454-9841
REVOLUTIONARY
Romantic updates
to your closet.
PRICE CRUSHER

Мотивация: Только %




Оценка: по \$



Обучение: вводный инструктаж и мотивационное



Какими качествами должен был обладать менеджер?



Очень голодный и очень злой



Без комплексов



Владеть приемами манипуляции

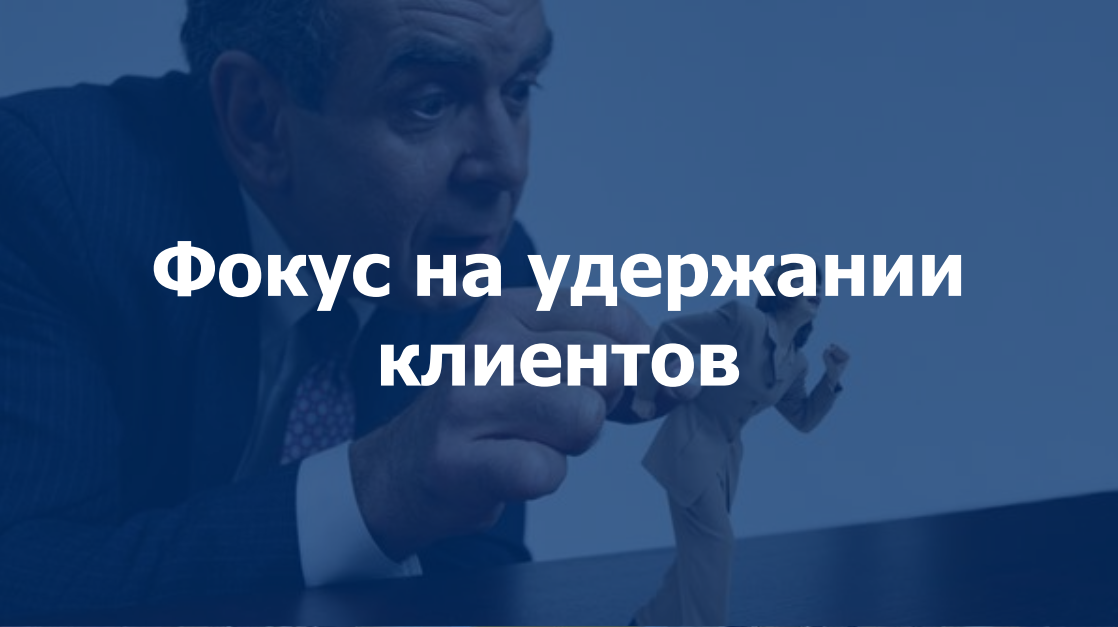


Знать продукт

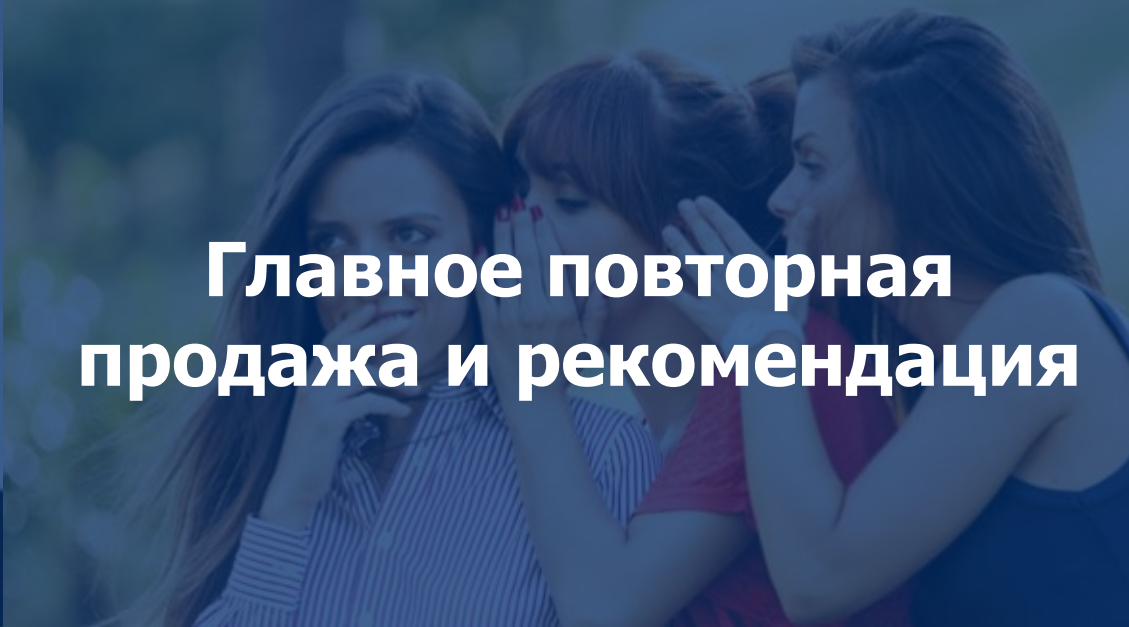
ЧТО ВЧЕРА В ИТОГЕ?



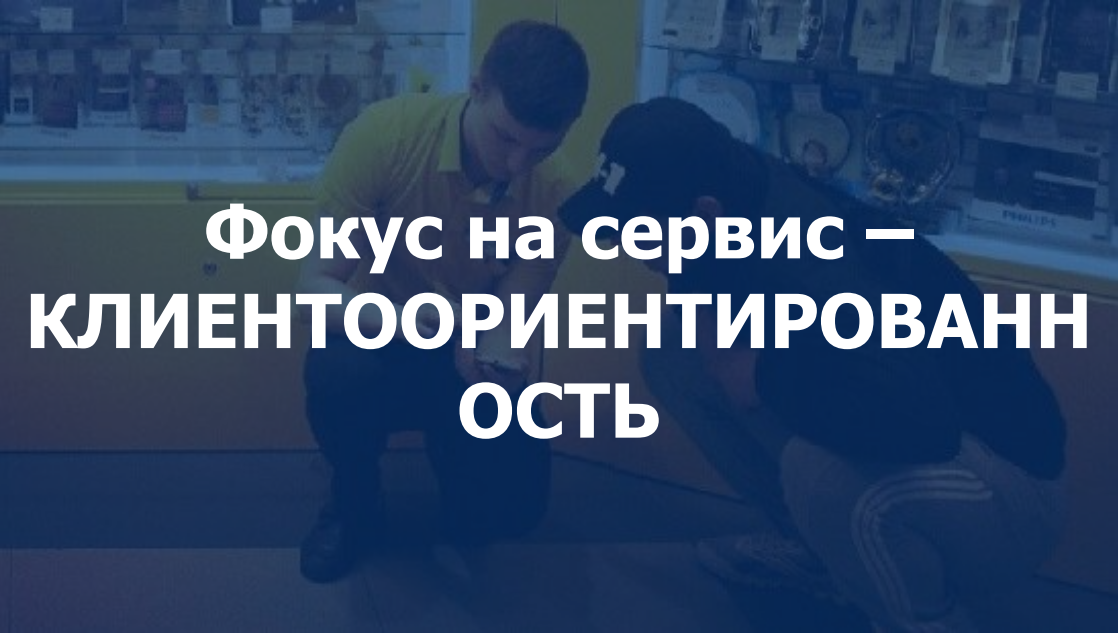
Какие продажи СЕГОДНЯ?



**Фокус на удержании
клиентов**



**Главное повторная
продажа и рекомендация**



**Фокус на сервис –
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАНН
ОСТЬ**



Мотивация: Оклад + % + KPI's



+ % +



Оценка: Много показателей



КРІ's на результат

- ▶ Выполнение плана по продажам за период, % или деньги: общий, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Выполнение плана продаж стабильно, раз в месяц: общий, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Рост продаж по сравнению с прошлыми периодами, % или деньги: общий, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Выполнение плана, стабильность выполнения плана, рост показателей: Обращения, Встречи, Сделки.
- ▶ Выполнение прочих целей за период, %
- ▶ Доля рынка, %
- ▶ Доля продаж в кредит, %
- ▶ Доля продаж через партнеров, %
- ▶ Кол-во клиентов/партнеров, шт
- ▶ Количество «активных» клиентов/партнеров, шт
- ▶ Количество «новых» клиентов/партнеров, шт
- ▶ Кол-во сотрудников, человек: Работающих, Уволившихся, Новых.
- ▶ Кол-во нарушений со стороны сотрудников, шт в период


КРІ's на эффективность

- ▶ Выручка, деньги: общая, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Чистая прибыль, деньги: общая, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Рентабельность, %: общая, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.
- ▶ Соблюдение бюджета по затратам, %
- ▶ Потери, деньги, штуки, %
- ▶ Дебиторская задолженность, % или деньги
- ▶ Выручка на 1 сотрудника, деньги
- ▶ Прибыль на 1 сотрудника, деньги
- ▶ Цикл производства-продажи, время
- ▶ Стоимость 1 клиента, уе
- ▶ Кол-во повторных клиентов, %
- ▶ Кол-во клиентов по рекомендации, %
- ▶ Удовлетворенность клиента, единицы
- ▶ Кол-во жалоб/рекламаций, %
- ▶ Узнаваемость бренда (спонтанная и наведенная), %
- ▶ Индекс Готовности работать в будущем, единицы
- ▶ Индекс Рекомендатора, единицы
- ▶ Показатели текучести, %
- ▶ Коэффициенты конвертации О/В, В/С, О/В: Общие, по продуктам/направлениям, по менеджерам/отделам.

Обучение: СИСТЕМНО МНОГО ШИРОКО



Какими качествами должен сейчас обладать менеджер?




**Мотивация на сервис
и результат**



Внешний локус контроля



**Уметь выстраивать
отношения**



**Знать: продукт, рынок,
конкурента и уметь
учиться**

ЧТО СЕГОДНЯ В ИТОГЕ?



Какие продажи будут ЗАВТРА?





Что поменялось
и меняется сейчас,
что ведет к
изменению подхода к
продажам?

Какими уже стали клиенты?



Опытные



Требовательные



Усталые



Все видящие



На что будут
направлены продажи
завтра? В чем фокус?

Какие продажи будут ЗАВТРА?

Не продавать, а ПОМОГАТЬ

A photograph of a woman with curly hair lying down, receiving makeup from a professional. The scene is dimly lit, and the image has a blue tint. The woman's eyes are closed, and the makeup artist is using a brush on her eyelids. The overall mood is calm and focused.

Какие продажи будут ЗАВТРА?

Фокус на отношениях

A romantic couple embracing on a beach at sunset. The woman is in the foreground, smiling with her eyes closed, and the man is behind her, looking down at her. The background shows a blurred beach and ocean under a warm, golden sky. The entire image has a blue overlay.

Какие продажи будут ЗАВТРА?

Легкий

The background of the slide is a deep blue color with a soft, out-of-focus image of dandelion seeds. The seeds are scattered across the frame, with some in sharp focus and others blurred, creating a sense of lightness and movement. The overall aesthetic is clean and modern.

Какие продажи будут ЗАВТРА?



Удивлять

Мотивация: Оклад + % + KPI's + КОМАНДА



+

%

+



+



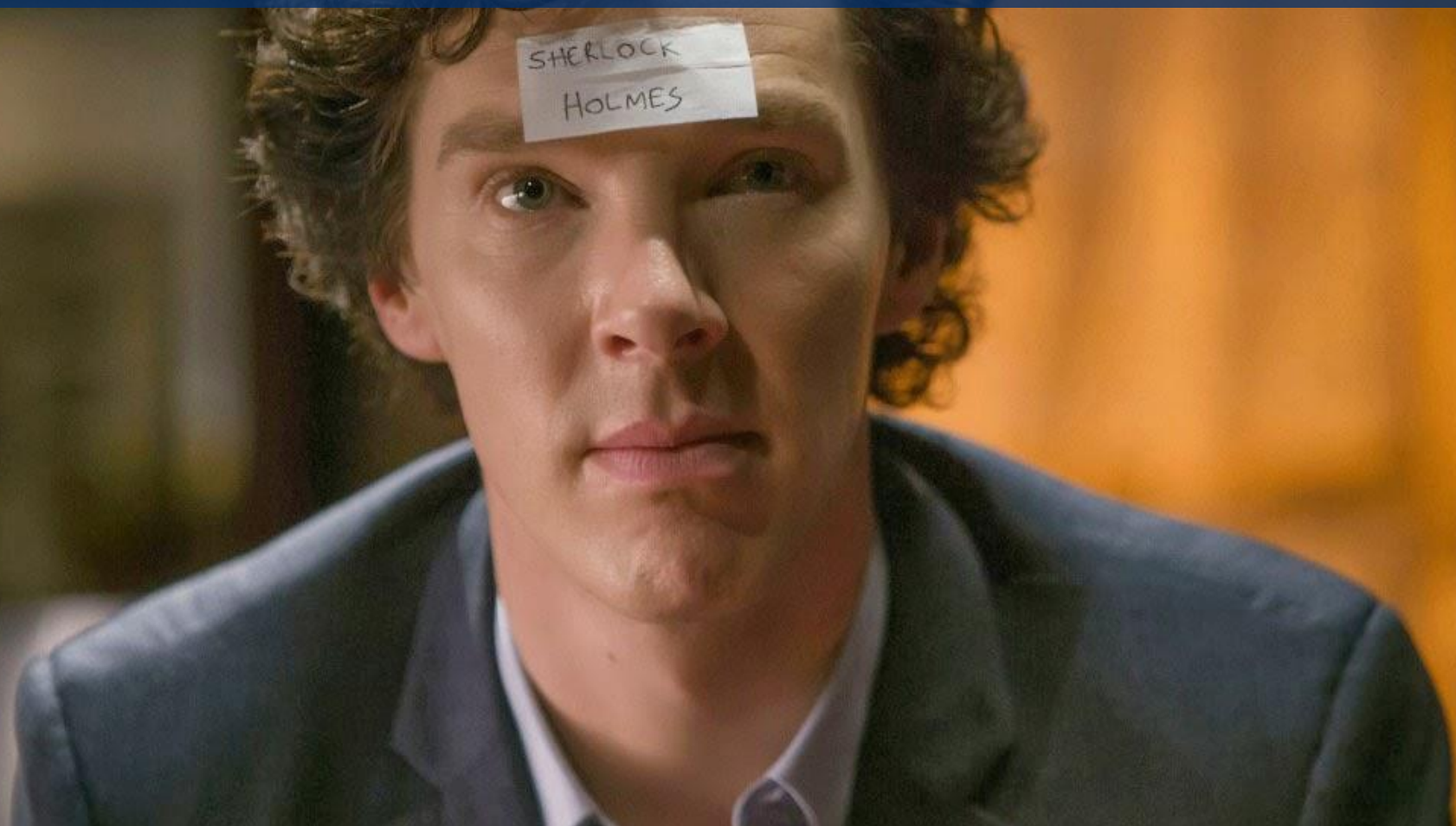
%

Оценка: Останется много показателей + ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ



Какими качествами должен будет обладать менеджер в будущем?

Интересный человек, способный решать мои задачи



Обучение: быть интересным человеком...



**БУДУЩЕЕ
УЖЕ РЯДОМ!**

A 10x10 grid of numbers from 1 to 100. Each number is centered in a square cell, and each cell has a unique color. The colors are distributed across the grid in a non-repeating pattern. The numbers are arranged in rows from 1 to 10, and columns from 1 to 10.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100



Группа Эталон



ЛЕТ
УСПЕХА

НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И МОСКВЫ



СПАСИБО!