

Анализ отдела продаж и нахождение зон
для роста.

Чек-лист, который поможет
перезагрузить отдел на достижение сверх
результатов.

Валерий Глубоченко

Роль продавца: помощник, консультант по бизнесу

- Забота
- Участие
- Доверие
- Ответственность
- Настрой
- Мышление
- Технологии

Говорить с клиентом не об условиях и преимуществах, а о его задачах и проблемах

- Вы слышали о таких проблемах?
- Вы сталкивались с такими проблемами?
- Вам знакомы подобные ситуации?

Данное №1: статистика контактов с клиентами такова

- 48% продавцов связываются с потенциальным клиентом 1 раз
- 25% продавцов связываются с потенциальным клиентом 2 раза
- 12% продавцов связываются с потенциальным клиентом 3 раза
- Менее 10% продавцов связываются с потенциальным клиентом 4 раза
- От 1го до 4го контакта заключается всего 20% всех сделок
- Остальные 80% сделок заключаются МИНИМУМ от 5-ого до 12-ого контакта (и более в зависимости от величины сделки)
- Контактom считается общение с предложением сотрудничества! То есть не просто “узнать как дела”, а именно узнать как дела и предложить сотрудничество

Данное №2

- 13% сделок заключается в первые 2 месяца после начала общения с клиентом
- 67% сделок заключается от 3го месяца до полугода после начала общения с клиентом
- 20% оставшихся заключаются на протяжении всего года
- Исходя из этого данного, добейтесь, чтоб каждый менеджер по продажам ознакомился и подтвердил что будет теперь это использовать
- Менеджеры не должны бросать клиентов, воронка продаж всегда должна быть в актуальном состоянии

Данные №3

- 97% продавцов не достигают своих квот
- Это происходит потому, что 80% рабочего времени у них уходит на действия, НЕ относящиеся к доходу
- Это значит, что на прямые обязанности уходит 2 часа в день и 6 часов впустую
- Исходя из этого данного:
 1. Создайте жесткий распорядок дня
 2. Лучше всего делать холодные звонки с 10:00 до 14:00

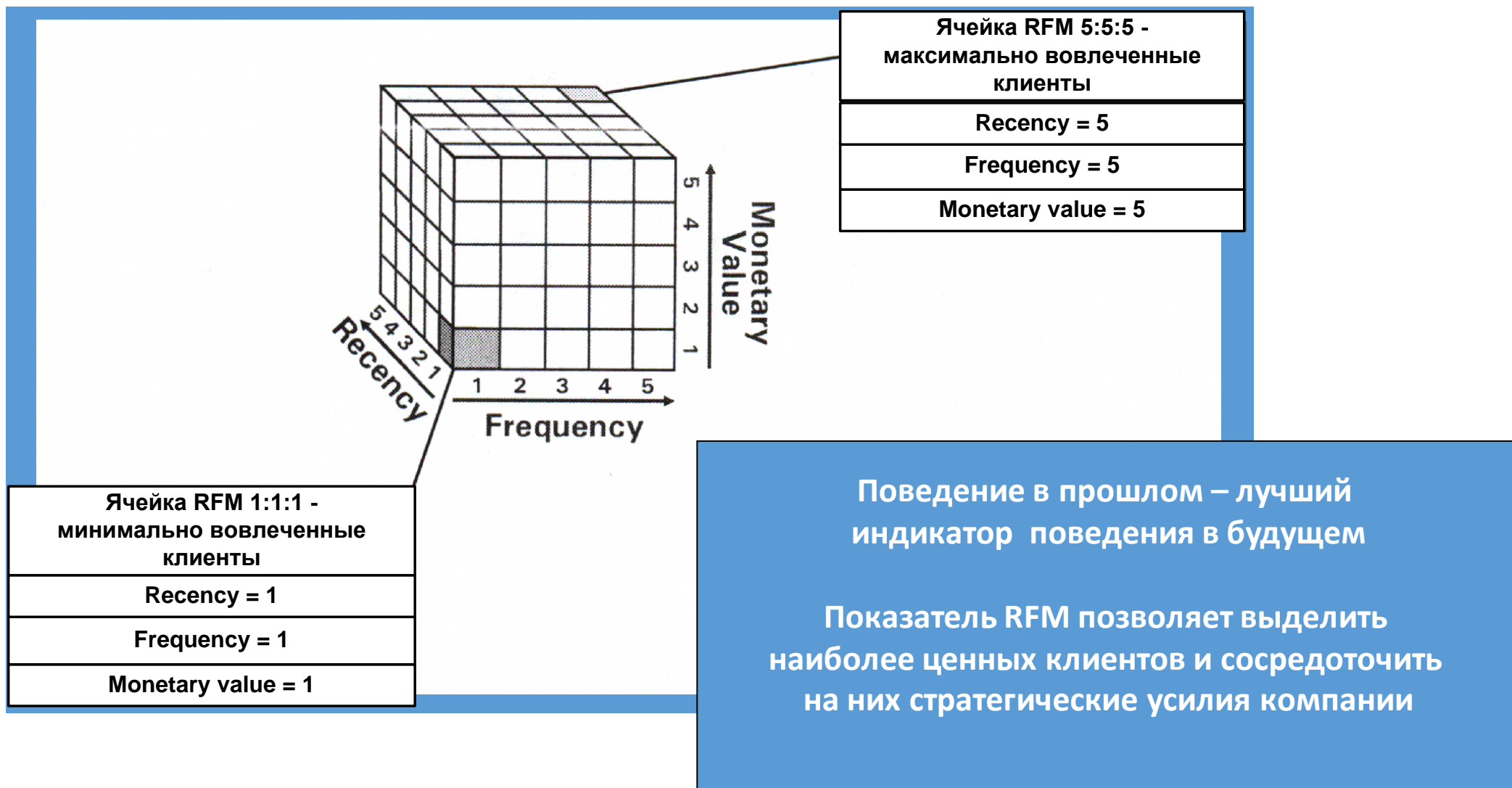
Пример рабочего расписания отдела продаж

- 9:00 - 10:00 - Обучение и тренировки
- 10:00 - 14:00 - Холодные звонки
- 14:00 - 16:30 - Общение с потенциальными клиентами, их сопровождение
- 16:30 - 17:30 - Написание всех запланированных сообщений, емейлов, рассылок и пр.
- 17:30 - 18:00 - Административные циклы на следующий день - приведение расписания в порядок
- Перерывы:
 - 11:00 - 11:15 - первый перерыв
 - 13:00 - 13:30 - обед
 - 16:00 - 16:30 - второй перерыв

Методы анализа клиентов. Модель RFM

- ➔ Клиенты, сделавшие покупку недавно (*recently*) с большой степенью вероятности сделают новые покупки, нежели клиенты, не покупавшие продолжительное время
- ➔ Клиенты, покупающие часто (*frequently*), с большой степенью вероятности сделают новые покупки, нежели клиенты, сделавшие одну – две покупки
- ➔ Клиенты, которые тратят наибольшее количество денег при покупке (*monetary value*), с большой степенью вероятности сделают новые покупки. Более ценные клиенты имеют тенденцию сохранять или даже увеличивать свою ценность

Методы анализа клиентов. Модель RFM



Где Вы должны
использовать чат бот,
чтобы больше
продавать

- Квалификация лидов



Добрый день! #1

- 1 Где вы последний раз отдыхали? ★ 😊 📈
- 2 А вы в этом году в отпуске были? ★ 😊 📈
- 3 А вы когда в последний раз куда-либо за рубеж выезжали? ★ 😊 📈

Ездил с семьей в Германию, попутешествовали по стране. А с чем вы пришли? #2

- 1 Мы можем вам предложить 3 варианта фракций подсолнечника, различающихся... ★ 😊 📈
- 2 Как фракция семян повлияла на урожайность подсолнечника в вашем регионе? ★ 😊 📈
- 3 А вы разные фракции пробовали высевать? ★ 😊 📈

Да. А с чем вы пришли? #3

- 1 Мы можем вам предложить 3 варианта фракций подсолнечника, различающихся... ★ 😊 📈
- 2 Как фракция семян повлияла на урожайность подсолнечника в вашем регионе? ★ 😊 📈
- 3 А вы разные фракции пробовали высевать? ★ 😊 📈

А что? #4

- 1 Мы можем вам предложить 3 варианта фракций подсолнечника, различающихся... ★ 😊 📈
- 2 Как фракция семян повлияла на урожайность подсолнечника в вашем регионе? ★ 😊 📈
- 3 А вы разные фракции пробовали высевать? ★ 😊 📈

Хорошо. Что Вы предлагаете? #5

- 1 Я предлагаю вам взять фракцию стандарт по выгодной цене, чтобы вы могли... ★ 😊 📈
- 2 Предлагаю вам гибриды Санлука, Брио, Эстрада, фракция стандарт которой... ★ 😊 📈
- 3 Предлагаю вам гибриды Коломби, Неома, Ададжио, которые не только себя... ★ 😊 📈

Я могу купить за такую цену семена лучшего качества. #6

- 1 А вы нас сравниваете с кем-то конкретным или пока еще сомневаетесь в качестве? ★ 😊 📈
- 2 Возьмите акционные семена, они дешевле. ★ 😊 📈

Сравниваю с уже поступившим предложением. #7

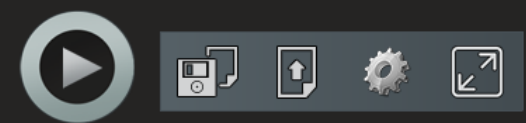
- 1 А если мы увидим, что наши семена лучше, то будете делать закупки у нас? ★ 😊 📈

Мне они не нужны. #9

- 1 А если мы увидим, что они Вам нужны, то Вы купите? ★ 😊 📈

Да. Что конкретно предлагаете? #8

- 1 150 п.е. семян подсолнечника Санлука фракция стандарт... ★ 😊
- 2 150 п.е. семян подсолнечника Санлука сумма 500 000 грн... ★ 😊
- 3 Купите семена подсолнечника Санлука, цена очень хорошая... ★ 😊



Где Вы должны использовать чат бот, чтобы больше продавать

- Квалификация лидов
- Информирование клиентов
- Контроль качества
- Повторные и кросс продажи
- Сопровождение клиента
- Подготовка продавцов ко встрече с клиентом
- Коучинг продавца после встречи с клиентом



Коучинг через чат бот @BranchTrackBot

The screenshot shows the configuration interface for the BranchTrackBot. At the top, there are tabs for 'Flows', 'Bots', and 'Analytics'. The current flow is named 'IBT_Bot'. The bot is currently 'On' and 'Private'. The flow consists of two steps:

- New Message:** Triggered by a 'New Message' event. The bot icon is shown next to the event name. There is an 'Edit' button.
- Hello:** Triggered by the 'New Message' step. The bot icon is shown next to the text 'Hello'. There is an 'Edit' button.

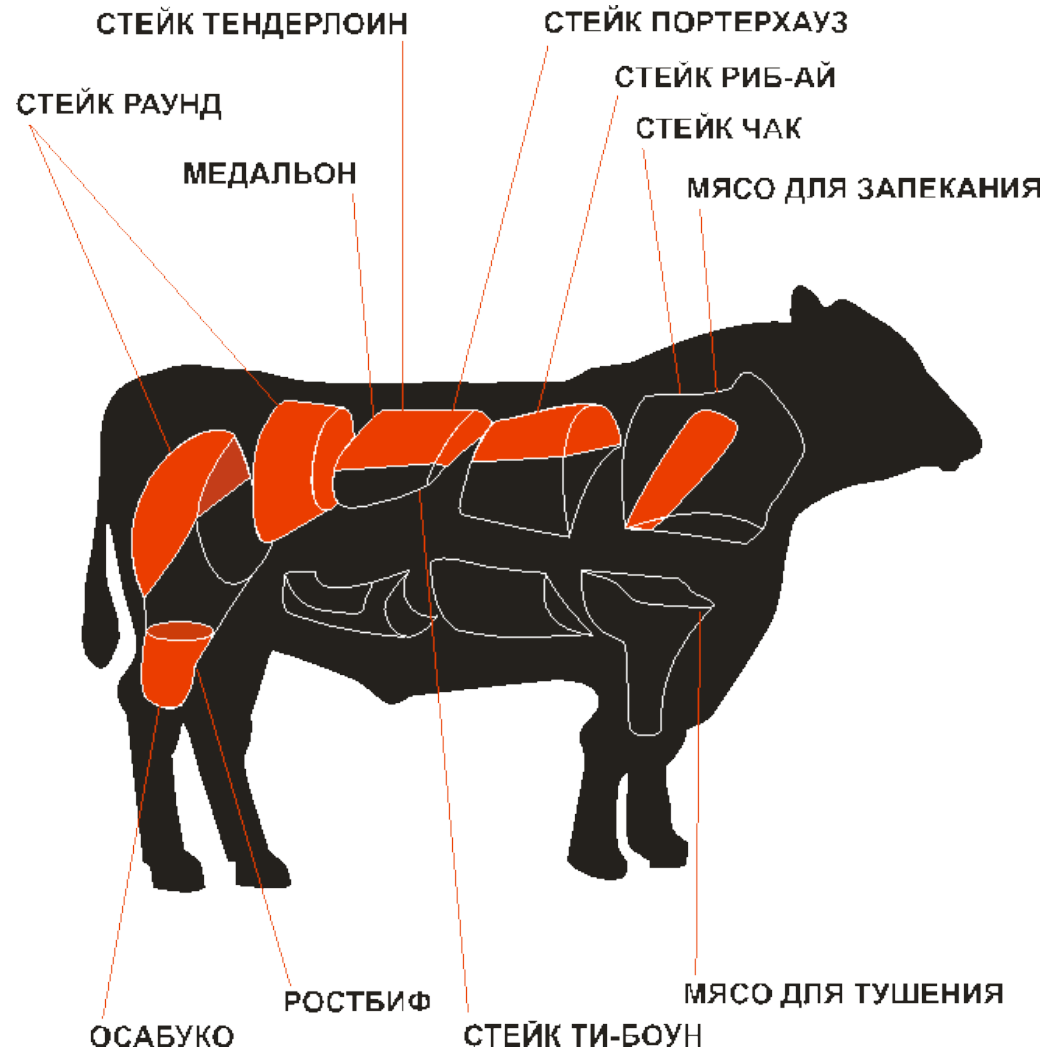
The screenshot shows a chat conversation with the BranchTrackBot. The chat is titled 'Марина Гриськова'. The bot's messages are in white bubbles, and the user's messages are in green bubbles. The chat history is as follows:

- Bot: Приветствуем вас в юридической консультации!
Вы можете задать вопрос профессиональным юристам и адвокатам по всей России. Мы отобрали лучших специалистов для решения ваших проблем. 19:53
- User: У меня есть вопрос к юристу 19:53 ✓
- Bot: Опишите кратко вашу проблему или просто отправьте голосовое сообщение 19:53
- User: Какие документы необходимы для оформления наследства? 19:54 ✓
- Bot: Укажите тему вопроса и мы максимально быстро подберем вам юриста 19:54
- User: Наследство 19:54 ✓
- Bot: Мы подберем ближайшего к вам юриста, просто пришлите ваше расположение 19:54
- User: Не отправлять 19:54 ✓
- Bot: Спасибо, мы получили всю информацию и начали поиск юриста. Это займет около 15 минут 19:54

Напишите и проясните замысел продукта!



Напишите и проясните замысел продукта!



Напишите и проясните замысел продукта!



Напишите и проясните замысел продукта!



Разделы программы по адаптации продавца

- Цели компании
- Организационная структура
- Основы дела
- Бренды, виды продукции, продуктовая линейка
- Функциональные обязанности
- Торговая политика
- Документы
- Отчетность
- Мотивация
- 1С
- CRM

Глава 1. О компании

1.1. ОАО «Мироновский хлебопродукт» – лидер агропромышленного комплекса Украины	24
1.2. Главные принципы и ценности компании	25
1.3. Стратегия развития МХП	26
1.4. Предприятия ОАО «Мироновский хлебопродукт»	28

Глава 2. Бренды ОАО «Мироновский хлебопродукт»

2.1. ТМ «Наша Ряба»	36
2.2. ТМ «Сертифицированный Ангус»	46
2.3. ТМ «Фуа Гра»	57
2.4. ТМ «Легко»	63
2.5. ТМ «Дружба народов».....	74

Глава 3. Департамент маркетинга ОАО «Мироновский хлебопродукт»

3.1. Что такое маркетинг?	96
3.2. Цели департамента маркетинга МХП	97
3.3. Принципы маркетинга МХП	97
3.4. Функции и продукт департамента маркетинга МХП	98
3.5. Структура и роль департамента маркетинга	99

Глава 4. Основы деятельности торгового агента МХП

4.1. Составляющие успешной работы ТА.....	102
4.2. Назначение поста	104
4.3. Положение поста на оргсхеме департамента маркетинга	104
4.4. Продукты и количественные показатели торгового агента	105
4.5. Составляющие роста объемов продаж торговой точки	105
4.6. Заполнение ежедневного отчета торгового агента	106

4.7. Варианты поведения ТА в различных ситуациях

Ситуация №1

Во время визита ТА отсутствует лицо принимающее решение (ЛПР).

Действия ТА:

Вариант «А»: самостоятельно формирует заказ на продукцию, используя формулу правильных продаж, предварительно договорившись ЛПР о подобном действии в подобной ситуации, и оставляет копию заявки с указанием сроков оплаты товароведу либо продавцу.

Вариант «В»: самостоятельно формирует заказ на продукцию, используя формулу правильных продаж, связывается с ЛПР по телефону и утверждает сумму и сроки оплаты за заказ, копию заявки передает продавцу.

Вариант «С»: ТА самостоятельно формирует заказ, используя формулу правильных продаж, и оставляет копию заявки с указанием своего № телефона товароведу и/или продавцу для передачи на утверждение ЛПР с последующим подтверждением заявки по телефону.

Ситуация №2

Во время визита ТА ЛПР по оплате находится в ТТ, но не может уделить ему время.

Действия ТА:

Вариант «А»: самостоятельно формирует заказ на продукцию, используя формулу правильных продаж, предварительно договорившись с ЛПР о подобных действиях в подобной ситуации, и оставляет копию заявки с указанием сроков оплаты товароведу/продавцу.

Вариант «В»: самостоятельно формирует заказ, используя формулу правильных продаж, и оставляет копию заявки (ассортимент, количество, сумма и сроки оплаты) с указанием

Ситуация №32

Обещали привезти в четверг, а привезли в пятницу.

Действия ТА:

Вариант: принести извинения от себя лично и лица компании, уточнить все причины и обстоятельства, написать служебную записку с описанием ситуации, передать ее ТМ и лично проконтролировать следующую доставку продукции в данную точку.

Ситуация №33

Заказ выполнен не полностью.

Действия ТА:

Вариант: принести извинения от себя лично и лица компании, уточнить все причины и обстоятельства, написать служебную записку с описанием ситуации, передать ее ТМ и лично проконтролировать следующую доставку продукции в данную точку.

Ситуация №34

Привезли продукцию со сроками меньше 1/3 до конца годности.

Действия ТА:

Вариант «А»: перед первой поставкой продукции проинформировать ЛПР/товароведа о том, что если доставленная продукция по срокам менее 1/3 до конца годности, то ее не принимать.

Вариант «В»: в ситуации, когда вопреки вышперечисленных инструкций товар был принят, ТА только рекомендует товароведу место в торговом зале, где оприходованный товар будет реализован мах быстро.

Открытые вопросы

- 1) Какие маршруты перевозок Вас интересуют?
- 2) Какие виды перевозок вы чаще всего используете? (сборные, целыми контейнерами? авто? авиа?)
- 3) В каких типах контейнеров вы обычно перевозите ваши грузы?
- 4) Какие виды грузов вы импортируете/экспортируете?
- 5) Какой вес груза в контейнере?
- 6) Какой класс опасности, ООН код?
- 7) На каких условиях ИНКОТЕРМС вы везете ваши грузы?
- 8) Какие условия оплаты Вы практикуете на данный момент с существующим перевозчиком?
- 9) Какая форма оплаты логистических услуг принята в Вашей компании?
- 10) Кто занимается таможенно-брокерским оформлением Ваших грузов?
- 11) Какие конечные пункты доставки Ваших грузов?
- 12) Для каких грузов сроки поставки являются принципиальными?
- 13) Какое количество экспедиторских компаний одновременно обычно делит Ваш грузопоток?
- 14) Какие критерии обычно присутствуют при выборе экспедитора? / Какие факторы оказываются решающими?
- 15) Что обычно влияет на распределение работы между Вашими текущими экспедиторами?
- 16) Кто непосредственно у Вас занимается контролем и ведением сделки с поставщиком?
- 17) Кто у Вас принимает решение по распределению отгрузок между текущими экспедиторами?
- 18) Какой средний объем грузов завозит/отгружает Ваша компания?
- 19) От чего зависит объем отгрузок в течении года?
- 20) С какими экспедиторскими компаниями вы сейчас сотрудничаете?
- 21) Как долго вы сотрудничаете со своими текущими партнерами-экспедиторами?
- 22) Какой бюджет заложен на логистику на ближайший квартал/месяц?

Відкриті питання

1. Скільки у Вас ТРТ?
2. Як довго ви на ринку?
3. Який графік роботи вашого магазину?
4. В який час найкраще здійснювати доставку товару до вашої ТРТ?
5. На яких покупців Ви орієнтуєтесь?
6. Що для Вас найважливіше у категорії кондитерських виробів?
7. На яку групу кондитерки Ви робите акцент?
8. На скільки впливає наявність тієї чи іншої групи кондитерки у Вашому магазині в залежності від пори року?
9. Яка група кондитерки у вас найбільше продається?
10. Де Ви розміщуєте кремову групу кондитерки?
11. Які позиції продаються найбільше?
12. В якій ТРТ найкраще продається кондитерка?
13. Який товар, аналогічний до нашого, добре продається?
14. Хто робить замовлення продукції?
15. Як часто Вас відвідують торгові представники?
16. Як Ви відноситеся до акцій?
17. Які акції проводяться у ваших магазинах?
18. Як часто проводите акції?
19. Як Ви відноситеся до новинок?
20. Яким чином у Вас проводиться оплата?
21. Які умови роботи у постачальників-конкурентів?
22. Як довго ви працюєте з іншими кондитерськими компаніями?
23. Які умови відтермінування у інших постачальників?
24. Що Вас не влаштовує у роботі з постачальниками кондитерських виробів?
25. Які активні дії проводять інші виробники кондитерки?

Типичные и каверзные вопросы и реплики клиентов	Типичные и каверзные вопросы и реплики клиентов
В другом Банке мне выдали аналогичную карту бесплатно с таким же набором сервиса, у Вас я должен за это заплатить	Даже очень большие и уверенные банки сейчас прогорели, нет гарантии и в Вашей стабильности
У меня есть уже много карт в портмоне, в том числе карты выше класса	Я не люблю карты, люблю наличные средства
У меня и так есть бесплатное посещение VIP зоны	Другие банки не берут комиссии со своих клиентов за зачисление, снятие и перечисление средств на карты
Я уже обращался в Ваш консьерж сервис и они меня очень подвели	Я знаю, что многие терминалы не принимают чип, либо чип блокируется и моя карты не будет работать, чем Вы мне поможете?
У меня есть открытые карты в зарубежных банках и не интересует открытие карты в банках Украины	Почему я не могу снять всю сумму депозита сразу?
Вы гарантируете безопасность моих денежных средств на карте, что мошенники не при каких условиях не смогут их украсть?	Я постоянно получаю смс и не понимаю их
В связи с ситуацией в Украине, я не размещаю деньги в банках	Почему у Вас так мало отделений и банкоматов в городе
Ваш Банк мне ни о чем не говорит, у меня есть свой	Не хочу кредитный лимит, негативно отношусь к кредитам

Сколько будет стоить оформление?	Если вы не берете комиссию при покупке новостроя, значит возможна скидка от СК?
Какие дополнительные расходы у меня возникнут?	Вы можете показать мне квартиру из рекламы? другие меня не интересуют
Будет ли скидка?	Вы с какой компании? Я о ней ранее не слышал
Что вы посоветуете рассматривать для покупки - вторичку или новострой в данном районе? И почему?	Вы сможете мне обеспечить скидку в СК, если вы являетесь партнером СК?
Сколько будет стоить 1-но ком квартира в новострое и на вторичном рынке в этом районе?	Вы можете мне гарантировать Доход 12% годовых?

С кем вы работаете в нашем сегменте рынка?	Какие условия по оплате вы можете нам предложить?
Какие компании могут дать Вам рекомендации?	Кто будет курировать нашу компанию?
Какие условия оплаты Вы можете предложить?	Смогу ли я получать информацию, необходимую мне после 18:00?
Какая у Вас средняя стоимость доставки по интересующему нас направлению?	Могу ли я получать от вас сводную таблицу по отгрузкам два раза в неделю?
Чем Вы отличаетесь от Ваших конкурентов?	Нас это (логистика) не интересует!
Ваше предложение слишком дорогое	У нас уже заключен договор с другой компанией

Каверзные реплики / Типичные вопросы клиентов	Вилки
В другом Банке мне выдали аналогичную карту бесплатно с таким же набором сервиса, у Вас я должен за это заплатить	<ul style="list-style-type: none"> - Вы хотите провести сравнительную характеристику этих двух карт - Вам подробнее рассказать о дополнительных преимуществах нашей карты Premium
У меня есть уже много карт в портмоне, в том числе карты выше класса	<ul style="list-style-type: none"> - хотели бы знать какие доп. сервисы вы получите используя нашу карту - в чем преимущества сотрудничества с нашим банком
У меня и так есть бесплатное посещение VIP зоны	<ul style="list-style-type: none"> - вы пока не увидели других преимуществ этого пакета для себя - Вы опасаетесь что Вы будете переплачивать за этот сервис используя этот пакет
Я уже обращался в Ваш консьерж сервис и они меня очень подвели	<ul style="list-style-type: none"> - Вас не устроило как они предоставили Вам услугу - они не выполнили поставленную Вами задачу
У меня есть открытые карты в зарубежных банках и не интересует открытие карты в банках Украины	<ul style="list-style-type: none"> - У Вас был негативный опыт использования карты в Украинских банках. - Вы опасаетесь за конфиденциальность Ваших транзакций
Вы гарантируете безопасность моих денежных средств на карте, что мошенники не при каких условиях не смогут их украсть?	<ul style="list-style-type: none"> - У Вас был негативный опыт с воровством денежных средств с карты - вы хотели бы узнать о степени безопасности наших карт
В связи с ситуацией в Украине, я не размещаю деньги в банках	<ul style="list-style-type: none"> - Вы опасаетесь за сохранность Ваших средств. - Хотите знать, что мы используем для минимизации рисков для наших клиентов
Ваш Банк мне ни о чем не говорит, у меня есть свой банк	<ul style="list-style-type: none"> - Вы пока не увидели выгоды от сотрудничества с нашим банком - почему мы сотрудничество с нашим Банком выгоден

Каверзные реплики / Типичные вопросы клиентов	Вилки
Сколько будет стоить оформление?	<ul style="list-style-type: none"> - хотите сравнить с уже существующем предложением от наших коллег - опасаетесь переплатить при покупке
Какие дополнительные расходы у меня возникнут?	<ul style="list-style-type: none"> - понять, вкладываетесь ли вы в запланированный бюджет на покупку - сравнить с расходами на вторичке
Будет ли скидка?	<ul style="list-style-type: none"> - ограничения по бюджету - сравниваете с альтернативным предложением
Что вы посоветуете рассматривать для покупки - вторичку или новострой в данном районе? И почему?	<ul style="list-style-type: none"> - интересует с точки зрения доходности - минимизации рисков
Сколько будет стоить 1-но ком квартира в новострое и на вторичном рынке в этом районе?	<ul style="list-style-type: none"> - срок окупаемости - разница в общей совокупности расходов по объектам для последующего проживания в них
Если вы не берете комиссию при покупке новостроя, значит возможна скидка от СК?	<ul style="list-style-type: none"> - как влияет комиссия на итоговую цену квартиры - есть определенные ограничения по бюджету
Вы можете показать мне квартиру из рекламы? другие меня не интересуют.	<ul style="list-style-type: none"> - данная квартира подошла по всем вашим критериям - сравнить с другим вариантом
Вы с какой компании? Я о ней ранее не слышал.	<ul style="list-style-type: none"> - убедиться в нашем опыте на рынке недвижимости и ознакомиться с рекомендациями постоянных клиентов - хотите узнать, чем мы выгодно отличаемся от наших коллег
Вы сможете мне обеспечить скидку в СК, если вы являетесь партнером СК?	<ul style="list-style-type: none"> - пути уменьшения расходов при покупке объекта – - преимущества вы получаете, работая с нами
Вы можете мне гарантировать Доход 12%	<ul style="list-style-type: none"> - как мы можем помочь минимизировать риски, связанные со снижением

Каверзные реплики / Типичные вопросы клиентов	Вилки
С кем вы работаете в нашем сегменте рынка?	<ul style="list-style-type: none"> - Вас интересует наш опыт работы с Вашей группой товаров - Вам интересно работаем ли мы с Вашими конкурентами
Какие компании могут дать Вам рекомендации?	<ul style="list-style-type: none"> - Вы хотите получить подтверждение нашей квалификации - Это просто необходимое условия для начала сотрудничества между нашими компаниями
Какие условия оплаты Вы можете предложить?	<ul style="list-style-type: none"> - Вас интересуют наши возможности по кредитованию - Вы хотите спланировать бюджет сделки
Какая у Вас средняя стоимость доставки по интересующему нас направлению?	<ul style="list-style-type: none"> - Вас интересует стоимость для сравнения с Вашим текущим перевозчиком - Хотите спланировать бюджет на логистику
Чем Вы отличаетесь от Ваших конкурентов?	<ul style="list-style-type: none"> - Вас интересуют отличия с точки зрения перечня услуг - С точки зрения условий сотрудничества
Ваше предложение слишком дорогое	<ul style="list-style-type: none"> - Вы хотите понимать чем обоснована наша стоимость - Вы нас сравниваете с каким-то конкретным предложением (Кто, почему, сколько, какой набор услуг и т.д.)
Все решения принимает директор, я ему передам Ваше предложение	<ul style="list-style-type: none"> - Это прозрачные тендерные условия выбора экспедитора - Есть необходимость поговорить непосредственно с Вашим директором
Какие условия по оплате вы можете нам предложить?	<ul style="list-style-type: none"> - Вы хотите спланировать бюджет - Вы предвидите, что могут возникнуть задержки с оплатами
Кто будет курировать нашу компанию?	<ul style="list-style-type: none"> - Вас интересует уровень квалификации сотрудника - Вас интересует один это будет человек или несколько

Одна из причин
низких продаж -
продавцы не просят
клиента купить, не
предлагают
действовать, ожидая
что клиент сам
скажет “Я беру!”

Такое может
случиться только в
2% случаев из 100%

Конкретное предложение:

1. Товар/услуга
2. Характеристика, объем
3. Срок, период
4. Сколько денег
5. Условия
6. Сервис



Конкретное предложение

- Увеличить объем
- Уменьшить объем
- Другие условия получения
- Заменить на аналогичный продукт
- Акционное предложение
- Минимальная / базовая комплектация
- Что-то совсем другое

Шкала завершения

1. Купили у нас 100 п.е. подсолнечника/кукурузы и т.д.
2. Сделали предоплату за гибриды подсолнечника до конца сентября
3. Предоставили Ваше поле в размере 10 га для демонстрационных посевов
4. Заменить все продукты на ТМ «Гринфорт»
5. Засеять Ваши свободные 200 га подсолнечником, с нашей технологией защиты растений и удобрений, с Вашей техникой и урожаем делим 50 на 50
6. Повысить урожайность на 20% с помощью нашей технологии выращивания озимой пшеницы
7. Удешевление на 40% технологии выращивания за счет замены продуктов Syngenta на Гринфорт
8. Расширить сотрудничество из СЗР еще на семена и удобрения
9. Повысить продуктивность использования Ваших посевных площадей

Шкала завершення

- Щоб Ви по даному асортименту (називаємо конкретно, якому) працювали тільки з нами (ексклюзив)
- Щоб я став Вашим основним постачальником насосного / водопостачання / циркулярки
- Щоб Ви купували у нас товари лідери в кожній категорії
- Щоб Ви продавали усю лінійку наших насосів у себе в магазині
- Щоб Ви почали продавати наш товар по групі насосів/ опалення / водопостачання
- Щоб Ви майстрам/усім клієнтам рекомендували нашу продукцію
- Щоб Ви збільшили щомісячний об'єм закупок моєї продукції в два рази
- Щоб наш товар був викладений в ... (кращому місці) Вашої торгової точки
- Щоб Ви пропонували комплектуючі до наших насосів та систем опалення
- Щоб Ви зробили закупку нашої продукції

Шкала завершения

1. Начать сотрудничать и внедрить **EDI** с 1-2 дистрибьюторами
2. Расширить **EDI** на всех дистрибьюторов
3. Подключить всех дистрибьюторов на прямой контракт с нами
4. Перевести весь трафик с сетями с другого провайдера на нас
5. Внедрить 2 типа документов с дистрибьюторами - рассылка прайса и прием заказов (PRICAT, ORDERS)
6. Внедрить подтверждающие и другие документы (ORDRSP, DESADV, RECADV, INVOICE)
7. Перевести обмен ЮЗД в электронный вид
8. Интеграция с его учетной системой
9. Чтобы мы были эксклюзивными поставщиками услуг
10. Чтобы сеть дала список своих поставщиков

Производство является основой высокого боевого духа!

- В бизнесе нужно заботиться об увеличении исходящего потока компании
- Людей нужно заставить работать. Когда мы давим на производство, люди начинают двигаться. И не важно, каков метод – кнут или пряник, потому что если все в компании производят, они лучше себя чувствуют, общаются и взаимодействуют
- Если в компании низкое производство, люди все время чувствуют себя усталыми, сплетничают, жалуются. Потому что человек или производит положительные вещи, или начинает делать отрицательные. Человек не может не производить, но производит разное
- Поэтому нужно сделать так, чтобы люди производили. И тогда будет высокий боевой дух, поскольку боевой дух зависит от производства
- Поэтому сначала нужно повышать обороты, а потом хвалить за результаты. Так же и зарплата – это оценка производства. Сначала производим – потом оплачиваем
- Мотивация без производства – это очень опасно. Это развращает!



Что нужно менеджерам по продажам по версии боссов

1

большая зарплата

2

гарантии

3

карьерный рост

4

хорошие условия работы

5

интересная работа

6

хорошее отношение начальника

7

дисциплина и порядок

8

участие в жизни компании

Что действительно важно для вашего продавца

1

участие в жизни компании

5

большая зарплата

2

интересная работа

6

хорошие условия работы

3

хорошее отношение начальника

7

дисциплина и порядок

4

карьерный рост

8

гарантии

Контакты

- FB: valeriyglubochenko
- Skype: valeriyglubochenko
- Чат бот @BranchTrackbot
 - Телеграм <https://t.me/BranchTrackBot>
 - Фейсбук <https://m.me/1887617018172331>

