

JVM Group / LONMADI

ΤΤ DEUTZ ΟΠ ΠΑΡΗΑΣ

Развитие направления DEUTZ

1. Основные задачи руководителя в рамках развития службы сервиса ОП на полугодие.

1.1 _____

1.2 _____

1.3 _____

1.4 _____

1.5 _____

1.6 _____

1.7 _____

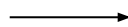
1.8 _____

Организационная структура технического центра. И функционал сотрудников.

(Нарисовать орг. структуру технического центра, указать перечень задач, которые будут стоять перед каждым сотрудником)

Пример для заполнения

Менеджер по
продажам ЗЧ



Функционал:

1. Активная работа с базой данных клиентов
2. Оформление реализационных документов
3. Планирование работы механиков службы сервиса
4.

2. Прогноз продаж ТЦ DEUTZ

Как, и на основании чего рассчитать прогнозы продаж услуг и запасных частей ТЦ DEUTZ

2. Основные источники дохода ТЦ DEUTZ.

2.1 _____

2.2 _____

2.3 _____

2.4 _____

Анализ экономики сервисного центра

Как и на основании чего рассчитать потенциал рынка службы ТЦ DEUTZ регионе? _____

Рассчитать Фонд рабочего времени 1 механика при 8 часовой рабочей неделе. Количество рабочих дней в месяц 22. _____

Что такое эффективность механиков формула расчёта ? _____

Что такое продуктивность механиков. Формула расчета ? _____

Что такое рентабельность продаж ? _____

Что такое наценка ? _____

Перечислить основные KPI, которые планируется измерять в процессе оценки качества работы технического центра в целом.

3. Работа с клиенткой базой.

3.1 Количество активных клиентов в базе ОП _____

3.2 Количество спящих заказчиков ОП _____

3.3 Какие активности необходимо поводить со спящими заказчиками? ____

3.3 Планируемая частота обращений клиентов в сервиса в год _____

3.4 Средний чек на 1 клиентский заказ _____

3.4 Меры для активного привлечения клиентов в сервис _____

3.5 Сервисные акции для привлечения клиентов в сервис _____