

# 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 \_\_\_\_\_