

**НАЗВАНИЕ**

**TELE2**

# ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Проблемы.

1. Посещение одной и той же территории со временем не позволяет заметить возможности
2. SR не видит куда можно разместить рекламу и не пытается улучшить визуализацию
3. SR проводил переговоры с потенциальной ТТ, но не смог договориться о сотрудничестве, и не предпринимает повторных попыток
4. SR не замечает новых потенциальных ТТ
5. На открытие новой ТТ тратится большое количество времени (до 1 часа!!!), соответственно или новая ТТ не оформляется полностью, или страдают остальные визиты.

Менять территорию каждый квартал нецелесообразно, а раз в месяц съездить на территорию коллеги и открыть новые точки или разместить рекламу в новом месте вполне реально. Взять его фишки и лайфхак и в работе для себя и поделится своими.

**ОДНА ГОЛОВА ХОРОШО, А ДВЕ  
ЛУЧШЕ**

**И ПОЭТОМУ МЫ**

**РАЗРАБОТАЛИ**

**СОВМЕСТИМЫЕ ВИЗИТЫ**

**ДЛЯ SR**

**TELE2**

# ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РАБОЧЕГО ДНЯ

1. Количество новых ТТ
2. Количество подключенных скидок для сотрудников
3. Количество сотрудников добавленных в программу Дилер бонус
4. Количество ТТ в которых улучшена визуализация
5. Оценка по чек листу

# ЧЕК ЛИСТ

№	Действие	Как ты	Не как ты	Что взял себе	Чему научил Коллегу	Комментарии
1	Подготовка к визиту					
2	Осмотр					
3	Приветствие 1. дружелюбное 2. Официальное Использовал ли смол ток					
4	Ревизия					
5	Мерчендайзинг: Обязательный POSM					
6	Работа с продавцом: Контроль знаний(проведение опроса)					
7	Отчетность					
8	Принцип Паретто саблюден ли на территории					
9	Общая Лояльность ЛПР и продавцов					
10	Количество визитов в действующие точки					
11	Количество визитов в потенциальные точки					
12	Индивидуальный подход (Нестандарт)					

**TELE2**

# POSM ПРИ СОВМЕСТНОМ ВИЗИТЕ

## SR+SR

Проблематика:

1) При открытии новых ТТ довольно много времени уходит на обучение продавцов, что приводит к недостатку времени на оформление ТТ.

Как итог - точка оформлена недостаточно, дооформляется в следующие визиты.

2) У SR "замыливается глаз" на имеющиеся недочёты в оформлении

3) Возможности по оформлению ТТ куда больше, чем есть, но торговый представитель по какой-либо причине этого не делает.

Какие преимущества и возможности в оформлении возможны при совместном визите:

1) выявление и исправление возможных недочётов в оформлении

2) свежий взгляд на новые возможности размещения POSM

3) в процессе открытия новой ТТ - более быстрая и слаженная работа с оформлением

4) более детальная проработка размещения нестандартного оформления на основе опыта двух SR-ов

Как показала практика, в процессе совместных визитов SV и SR время открытия новых ТТ сокращалось примерно в два раза

Пока один сотрудник, к примеру, рассказывал о том, как подключать новых абонентов, второй занимался оформлением.

Так же, все перечисленные пункты, указанные в проблематике, часто решались при совместных визитах.

Что можно прикрепить как пример:

Количество единиц POSM на отдельно взятых ТТ до и после совместного визита

Среднее потраченное время открытия новой ТТ одним сотрудником и вдвоём.

# BEST PRACTICE

1. Покорение калманки.

Данные по н.п. с.Калманка.

Начиная с 2016 в данном н.п. находилось 2 ТТ с логистикой SR.

В период с 2016 по 2019 год, не было открыто ни одной ТТ.

После совместного визита SR+SR в мае 2019 г. Были открыты дополнительно 4 ТТ.

Названия строк	Количество по полю OPEN_DATE
<b>2016</b>	
Кв-л4 дек	2
<b>2019</b>	
Кв-л2 май	6
<b>Общий итог</b>	<b>8</b>