

3D-продажи

«Коммерсант – человек который рискует, который изучает будущее, и действует до того, как оно наступает.»

Бернард Маннес Барух



ЛЕРУА МЕРЛЕН одна из компаний



Содержание

- ◆ Цели и Задачи
- ◆ Анализ текущей ситуации
- ◆ Вопросы и подсказки
- ◆ BrainStorm
- ◆ Проверь себя

Наши Цели и Задачи

Наши Цели

- ◆ 1 Стать «3D-продавцами» в глазах сотрудников, глазами сотрудников
- ◆ 2 Подойти к вопросу продаж как к удовольствию и интересу в разных сферах жизни
- ◆ 3 Провести и реализовать BrainStorm

Наши Задачи

- ◆ 1 Увеличение потребительской корзины, **45 единиц товаров каждому клиенту!** (реальная цифра продаж нашего интернет магазина).
- ◆ 2 Изменить/повысить/создать Высший уровень работы сотрудников
- ◆ 3 Скачок продаж в штучном выражении

Анализ текущей ситуации



Об Авторе

- ◆ 1 Меня зовут Денис мне 26 лет и мне поколение Y/
- ◆ 2 За свои 26 лет я посетил 19 стран и 180 городов по миру
- ◆ 3 Владею 8 летним опытом продаж и обслуживания в Телекоммуникационной компании и скоро уже 1 год в Леруа Мерлен. (чему кстати больше рад)
- ◆ 4 Моя тяга к знаниям, общению, работе и развитию не имеет ограничений
- ◆ 5 Одно из моих убеждений: Человеческий ресурс не имеет ограничений.

Миф N1: Поколение Y очень лениво

Ответ в заметках

Как продаем сейчас

- ◆ 1 Мы обучаем людей
 - ◆ 2 Проводим Мастер-Класс
 - ◆ 3 Мы считаем, что знаем что нужно людям и предлагаем это
 - ◆ 4 Мы развиваем комплексные продажи
 - ◆ 5 Мы обмениваемся опытом
 - ◆ 6 Создаем «правила» как надо продавать
-
- ◆ А что делаете Вы? И Какой результат у Вас?

Как продают другие

- ◆ **1 Стратегия.** *Использование многих разных способов привлечения и удержания клиентов (привлечение клиентов разными способами, Если в нашем бизнес-арсенале всего один способ привлечения клиентов, знайте: все, что мы имели, может испариться в любой момент).*
- ◆ **2 Education marketing** (обучающий маркетинг) – это относительно новая форма маркетинга. Смысл ее заключается в том, что мы сначала предлагаем нашим клиентам научиться чему-то полезному. Например, тому, как решать их проблемы более эффективно.
- ◆ **3 Измеряйте свои ключевые показатели и работайте с Базами для аналитики.** Пять дней в неделю менеджер совершает 15 холодных звонков = к концу рабочей недели у менеджера есть пять назначенных новых деловых встреч
- ◆ **4 Используйте двух-шаговые продажи.** Продавать наш основной товар напрямую – «в лоб» – очень сложно и очень дорого. Если мы попробуем метод двухшаговых продаж, то очень скоро почувствуем разницу. С помощью этой техники можно поставить наши продажи с ног на голову
- ◆ **5 Keep in touch, или система регулярных касаний.** Профессионалы продаж хорошо знают, что «нет» – это не ответ.

Философия коммерции

- ◆ 1 Не имеет смысла нанимать толковых людей, а затем указывать, что им делать. Мы нанимаем толковых людей, чтобы они говорили, что делать нам.

Стив Джобс

2 Всегда выбирайте самый трудный путь — на нем вы не встретите конкурентов.

Шарль де Голь

3 Люди не хотят быть богатыми, люди хотят быть богаче других.

Джон Стюарт Милль

Вопросы

- ◆ 1 Почему наш уровень профессионализма не дает нужного результата, если отсутствие опыта дает бешеный прогресс?
- ◆ 2 Какие практики продаж нужны?
- ◆ 3 Как работать нам?

Подсказки

- ◆ 1 Простое сравнение нас и нашего интернет магазина говорит об высшей эффективности интернет Магазина. Успех магазина сейчас больше 1000%, наша идея его обогнать.
- ◆ 2 Необходимо создание нового вида продаж из обслуживания в сфере DIY, который еще никто не применял, не создавал.
- ◆ 3 Необходимо встряхнуть команду «не открывая бутылки»

BrainStorm



Решения

- ◆ **1 Спросить и задать вопрос.** Создать опрос исключительно для сотрудников, как нам начать продавать больше.
 - ◆ **2 Создание независимых конференций** с мастерами, плотниками, слесарями, сантехниками и всеми сторонними лицами в области ремонта. Для того, чтобы узнать о себе больше
 - ◆ **3 Создание статистики моды** на основе, что выбирают люди. А не диктуют Дизайнеры.
 - ◆ **4 Проведение открытого диалога** с участием наших Экспертов и наших Продавцов-консультантов в области продаж, и других компаний.
- ◆ *Уделить каждому сотруднику такое количество внимания, которое его воодушевит на изменения!*

PS: Аркадий Гайдар командовал полком в 16 лет!

Проверь себя

1 Соедините 9 точек 4 прямыми линиями **не отрывая** ручки от листа бумаги

2 Соедините 9 точек 3 прямыми линиями **не отрывая** ручки от листа бумаги

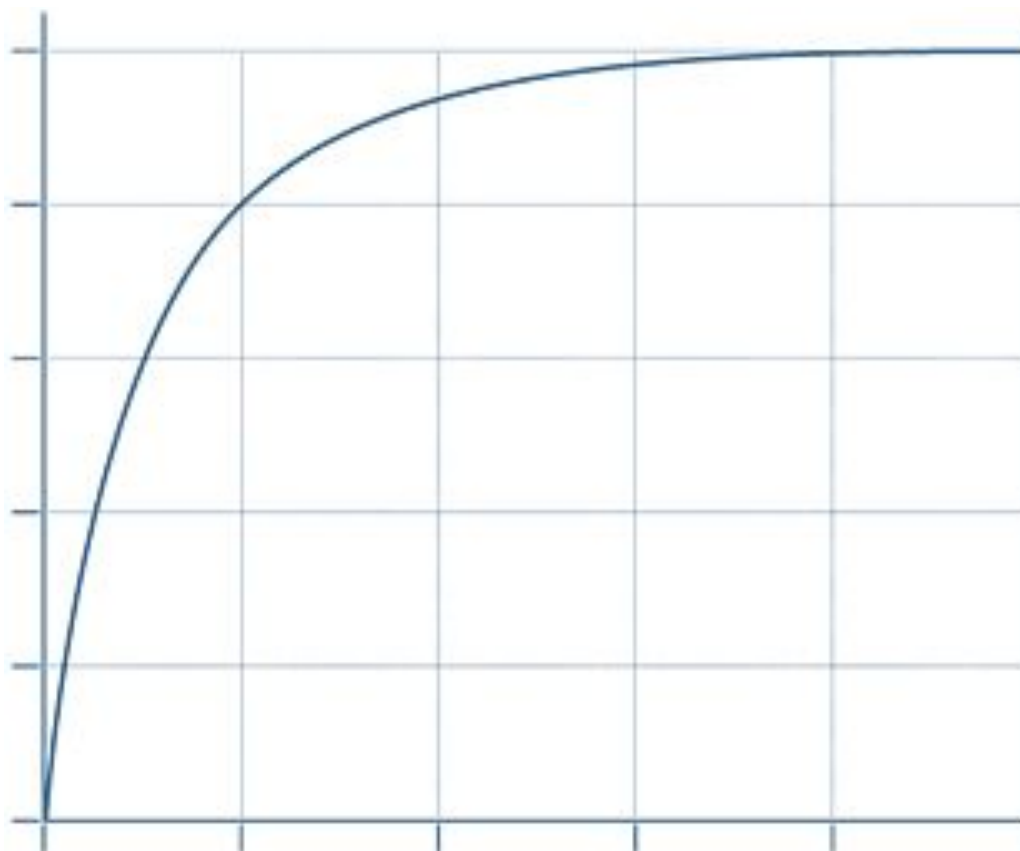
3 Соедините 9 точек 2 прямыми линиями **не отрывая** ручки от листа бумаги

4 Соедините 9 точек 1 прямыми линиями **не отрывая** ручки от листа бумаги



Проверь себя

Нарисуйте 3 возможных продолжения графика и сравните с другими.





Спасибо за внимание