

«БулатСталь»

Принцип работы команды, её основная деятельность, пути развития, стратегия управления и рекомендованные способы удержаться на «гребне».

2015г.

г.Москва

Основание и работа.

- Команда основана в самом начале 2014 года в городе Москва (экономический центр России, который благоприятно влияет на её развитие: скорость финансового оборота, наличие ВСЕХ необходимых инстанций и административных ресурсов, удобное географическое расположение для логистики.)
- Фундамент компании основан на финансовой подушке и единичных клиентах статуса VIP.
- Основное направление команды-завоевание рынка посредством холодных звонков и личных встреч с потенциальными клиентами. (среди «Монстров-конкурентов» довольно сложная задача, т.к. основано только на не знании или нежелании потребителем «двигать жопой»)

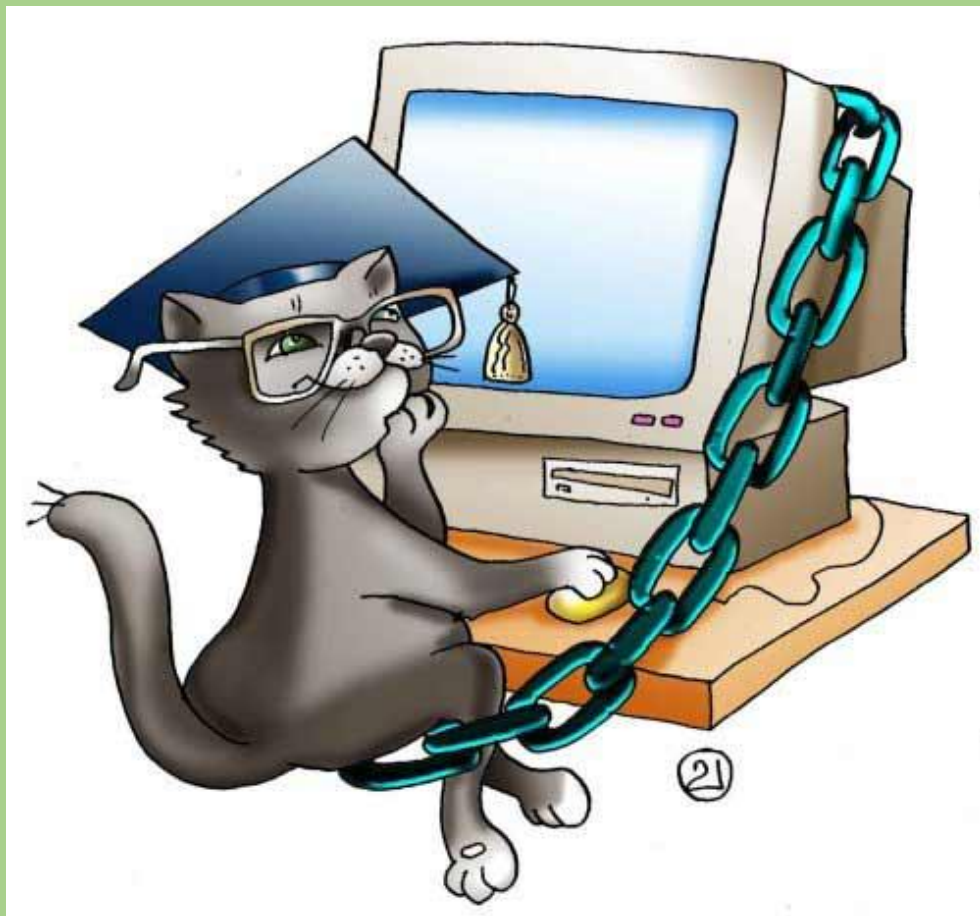
Выполненные командой задачи за последний год:

- 1. «родили» нескольких полуспециалистов (начали приносить минимальную месячную норму дельты)= 150 т.р./мес
- 2. Создан небольшой, и пока малоэффективный склад. =6млн
- 3. Закуплено 2 автомобиля (нельзя считать выполненной задачей, т.к. закуплены на резервные деньги. Зачтется задача после 100%-ой окупаемости транспорта)=2млн.
- 4. Создан официальный сайт команды. (максимально отражает направленность команды, её дух, стиль и креативность. Но плохо определяется поисковыми системами.) =100 т.р.
- 5. Решена задача по обеспечению безопасности. (видеонаблюдение в офисе и на складе) =50 т.р.
- 6. ХЗ.....

Портрет команды.

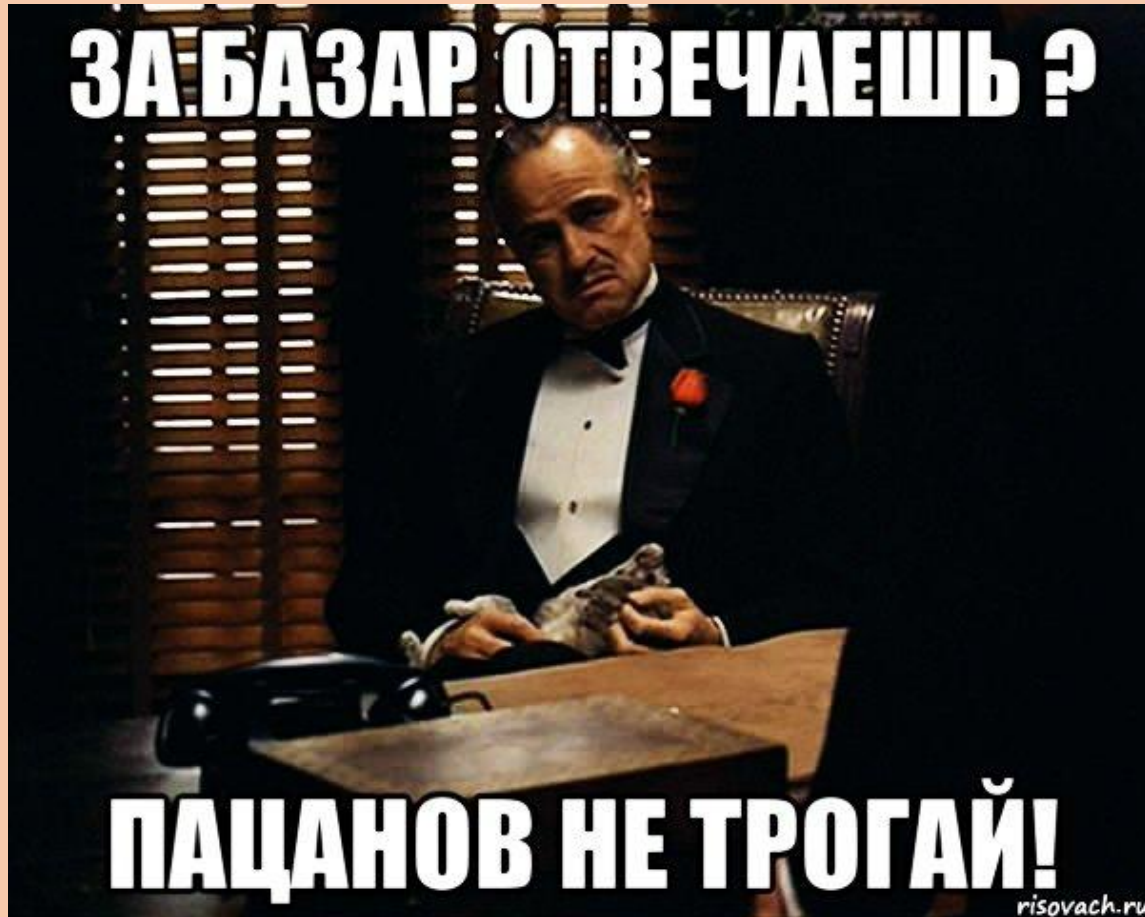
- Каждый специалист, представляет определенную черту команды. Но на командирском уровне всегда будут судить по Гендиру.
- А теперь рассмотри каждого специалиста отдельно, попробуем указать его слабые и сильные стороны, методы убеждения при холодных звонках, умение ориентироваться на рынке и т.д.....

Киндер



**Опытный боец.
При холодном звонке часто давит на безграмотность снабженца, убеждая его своими знаниями в области стали.
Хладнокровен и нацелен на результат. Редко звонит по холодняку в связи с высокой загруженностью вивом.
На рынке ориентируется легко, знает цены и географию конкурентов.**

Кирякл



Не такой опытный как киндер, но тоже разбирается в том, что говорит. Никогда не скажет «лишнего» (всегда уведет разговор в сторону). Легко находит общий язык со снабженцами, который доверяют «Слову пацана» . Снабженец, засыпая, утешает себя мыслями, что Кирякл за базар отвечает... Ну или на крайний случай он завтра его рассмешит...

Юр.лицо



Специалист резкий как удар серпом по яйцам.

Легко и огромным рвением берется за любую работу.

Но быстро «устает», рассеянный.

На снабженца действует как «бедная овечка»

Снабженец спокойно спит, зная, что Юр.лицо его не кинет. У него это в голосе звучит.

Поэтому выхватывает самых осторожных клиентов.

Автор



Старается успеть все и сразу.

Дает уверенность снабженцу в том, что сделает для него все возможное и невозможное.

Хз... со стороны лучше видно...

Вывод о портрете команды.

- Подведем итоги...
- Командир собрал лучшее отделение для захвата рынка, но стоит поработать над каждым (каждый специалист должен развивать свои качества, видеть результат своих действий на несколько шагов вперед). Только ясность этих визеров и полное осознание картины даст хороший урожай.

Цели на ближайшие 18 месяцев

- 1. Каждый специалист привлечет по 2-3 «жирных» клиентов.
- 2. Продажи со склада увеличились до 25 тонн на каждую марку.
- 3. О нас знает каждый перекуп (реализуем чужими силами, это пример ефимушкина).
- 4. Открыли БулатТехно (услуги по резке).
- 5. Мы не нанимаем брокеров, мы их создаем с нуля.
- 6. Появился отдел снабжения.
- 7. Создан БулатБанк («Крепкий как сталь») - + 18 месяцев.