

Стратегия развития продаж 2022 год

РЕГИОН: ОП ЕКАТЕРИНБУРГ

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СПЕЦ ПО ПРОДАЖАМ: ШАХМАТОВ Е.С.

План презентации:

- ▶ Динамика продаж 2020-2021
- ▶ Развитие продаж в 2022
- ▶ Сферы продаж, какие регионы, города, области будут разрабатываться и почему в 2022 году.
- ▶ План развития каждого города – компании, сегмент, продукт, объем потребления. Заполнить и предоставить таблицу. Таблица прилагается - Клиенты 2022 разработка.
- ▶ Обозначить по кварталам какие регионы будут разрабатываться.
- ▶ Предоставить развернутый план развития на 1 квартал.
- ▶ а). Клиенты в разработке. Разбор клиента - стадия разработки, объем потребления, сегмент, продукт, когда заработают.
- ▶ б). Командировки. Встречи. Предоставить план по городам, по месяцам, с указанием клиентов на 1 квартал.
- ▶ в). Предоставить план продаж на 1 квартал. Только цифры.
- ▶ г). В % соотношении указать предполагаемый рост по кварталам.
- ▶ Какая поддержка нужна от компании для развития. Указать конкретную информацию.
- ▶ Конкурентная среда в регионе.
- ▶ Мои пожелания компании

Динамика продаж 2020-2021 год

Продажи 2020

квартал	кг	евро
1 квартал	---	---
2 квартал	794	1 127
3 квартал	9 083	13 934
4 квартал	16 676	27 603

Развитие 2021

квартал	кг	евро
1 квартал	4 935	8 891
2 квартал	7 937	14 109
3 квартал	9 633	15 050
4квартал	19 508	31 809

Развитие продаж 2022 год

Продажи 2021

квартал	кг	руб
1 квартал	4 935	8 891
2 квартал	7 937	14 109
3 квартал	9 633	15 050
4 квартал	19 508	31 809

Развитие 2022

квартал	%	кг
1 квартал	400%	26 000
2 квартал	350%	35 000
3 квартал	300%	40 000
4квартал	125%	45 000

Стратегия развития продаж по территориальному признаку

- ▶ Екатеринбург
- ▶ Челябинск
- ▶ Миасс
- ▶ Златоуст

Город : Екатеринбург

Компания	Что красят/сегмент	Объем
ПИК Солярис	Электроизделия	2000
ВИЗ	Опоры для ванн	2000
Риал стил	Мет.мебель	2000
Ф-Урал	Оконная фурнитура	1500
УралРесурс	ЗД-заборы	1000
СервисАвтоматика	Электрошкафы	1500
ASD-electric	Электрошкафы	1500
СВЭЛ	Электрооборудование	1500
Мобиль	Оконные конструкции	1000

Город : Челябинск

Компания	Что красят/сегмент	Объем
Уралспорт	Спорт.инвентарь	500
ЧЗЭО	Электроизделия	1000
ЧКПЗ	Диски	2000
Витчел	Лифты	500
Галерея-М	Кронштейны	2000
ЧКЗ	Элементы компрес.	1000
VEERA	Подъемники	500

Город : Миасс

Компания	Что красят/сегмент	Объем
Ламсистем	Мед.оборудование	2000
РИАЛ	ЗД-заборы	1000
Русская стратегия	ЗД-заборы	2000
ТРЕК	Автокомпоненты	500
АЗ УРАЛ	Автокомпоненты	4000
Пирамида	Нагреватели	300
УЗПО	Пож.оборудование	1500

Стратегия развития по сегментам в регионе :

- ▶ Автокомпоненты - 2 завода - 9005 матовая - 4,5 т
- ▶ Мет.мебель - 3 завода - 7035 шагрень - 3 т
- ▶ Заборы 2 завода - 6005 глянец - 3 т
- ▶ Радиаторы + фурнитура для окон - 9016 глянец - 4 т
- ▶ Электрооборудование - 4 завода - 7035 шагрень - 5 т

Стратегия развития по продукту в регионе :

- ▶ 9005 матовая - 4,5 т
- ▶ 7035 шагрень - 8 т
- ▶ 6005 глянец - 3 т
- ▶ 9016 глянец - 4 т

Планируемые встречи 1 квартал:

Компания	Что красят/сегмент	Объем
ПИК Солярис	Электроизделия	2000
Риал стил	Мет.мебель	2000
ВИЗ	Опоры для ванн	2000
Ф-Урал	Оконная фурнитура	1500
УралРесурс	ЗД-заборы	1000
СервисАвтоматика	Электрошкафы	1500
Мобиль	Оконные конструкции	1000
ЧКЗ	Элементы компрес.	1000
VEERA	Подъемники	500

Планируемые встречи 1 квартал:

Компания	Что красят/сегмент	Объем
Уралспорт	Спорт.инвентарь	500
ЧЗЭО	Электроизделия	1000
ЧКПЗ	Диски	2000
Витчел	Лифты	500
Галерея-М	Кронштейны	2000
Пирамида	Нагреватели	300
УЗПО	Пож.оборудование	1500
Русская стратегия	ЗД-заборы	2000
ТРЕК	Автокомпоненты	500

Планируемые продажи 1 квартал 2022

1 квартал 2022	Объем продаж кг
январь	6100
февраль	9000
Март	11000

Компании в разработке: указать 10 топовых компаний в активной разработке где идет тестирование, согласование продукта, цены и т.д (из таблицы)

- ▶ ООО ПИК Солярис
- ▶ ООО ВИЗ
- ▶ ООО ЧКПЗ
- ▶ ООО Риал стил
- ▶ ООО Галерея-М
- ▶ ООО АЗ УРАЛ
- ▶ ООО ASD-electric
- ▶ ООО СВЭЛ
- ▶ ООО Ф-Урал
- ▶ ООО Русская стратегия

Конкурентная среда в регионе :

- ▶ AKZO NOBEL - высокая цена, качество
- ▶ ИВАКИМҮА - один из первых в регионе
- ▶ PULVER - малая представленность
- ▶ BPS - ассортимент узкий, подторговывает ICONIC
- ▶ АМІКА - как правило, долгие отношения с клиентами
- ▶ JOTUN - ассортимент, качество хорошее, цена чуть выше.
- ▶ НЕОКЕМ - цена высокая, представленность малая
- ▶ ICONIC - низкая цена, конкурирую когда есть возможность показать качество
- ▶ LIMERTON - низкая цена, не конкурирую
- ▶ ПРИМАТЕК - встретил у 2-х клиентов, уже почти забрал

Поддержка от компании:

- ▶ Обучение (совершенствование навыков) в области продаж
- ▶ Обучение по технической части

Определить по 3 важных фактора :

▶ **Почему я выбрал работать в Роял Групп? Что мне нравится в компании:**

- ▶ 1. Стабильность и надежность.
- ▶ 2. Качественный продукт, оперативность разработки новой продукции.
- ▶ 3. В основном, дружелюбный и отзывчивый коллектив.

▶ **Что стоит улучшить в компании Роял Групп:**

- ▶ 1. Логистику (доставка до ОП).
- ▶ 2. Контроль за качеством продукции. (постоянство качества).
- ▶ 3. Обучение по продажам и по технической части.