

Цель не в том чтобы больше экономить денег, а в том, чтобы больше зарабатывать....

г. Киев, ул. Электриков 26/9,

бизнес-тренинг
«Системный подход к продажам»
МОДУЛЬ - 1

Бизнес-тренер:

Рябоконь Виктор
Бойко Юрий
Гончаренко Дмитрий
Сливчук Андрей
Мальгин Олег
Жигун Сергей



Участник тренинга:

2014

- ***ПРАВИЛА РАБОТЫ В ТРЕНИНГЕ***
- Говорит один
- Погоны
- Трап
- Записи
- Время – ресурс команды
- Вопросы путь к мастерству
- Телефоны
- «Я»- высказывания
- «Освободи Чашку»



САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

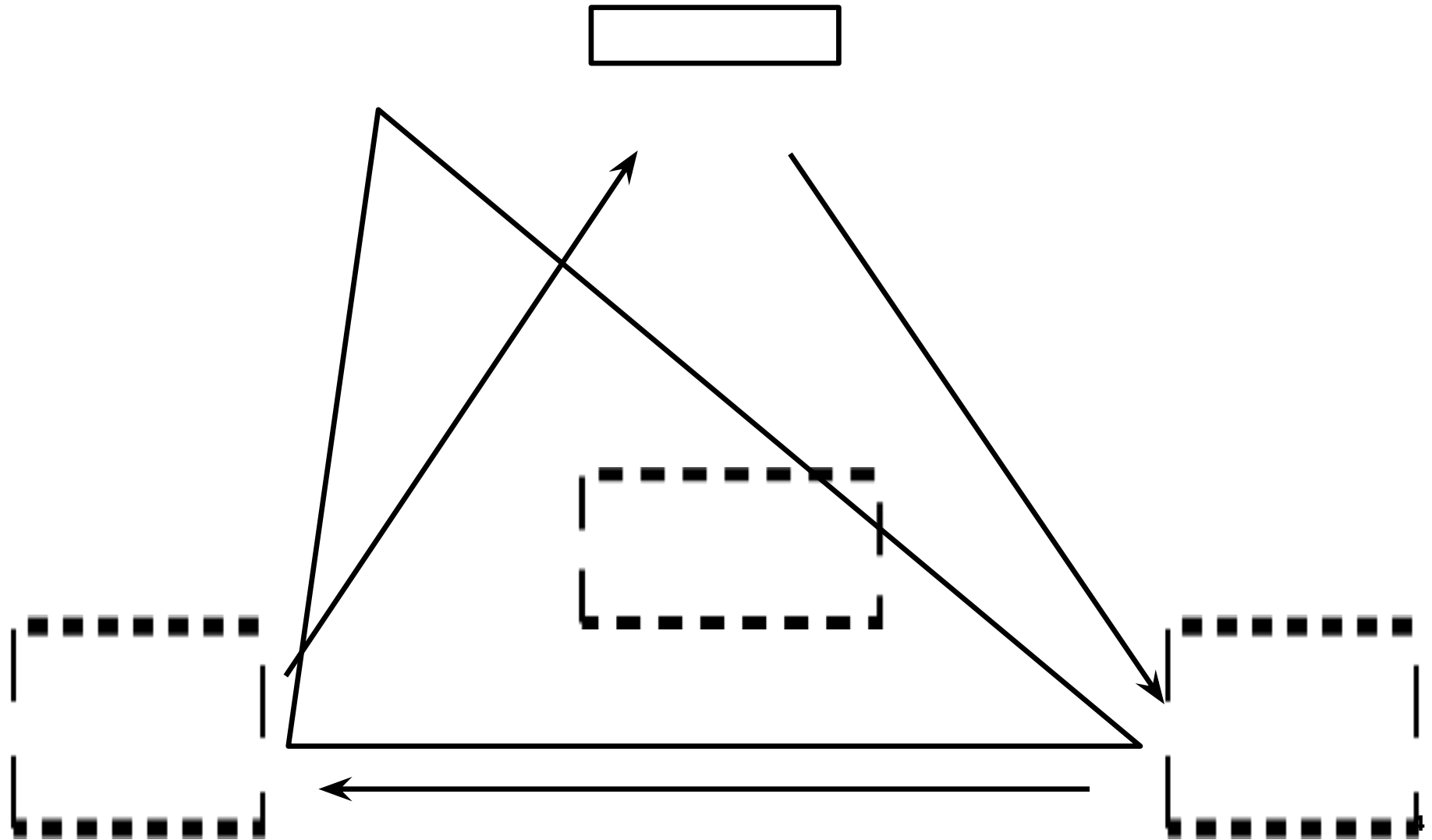
**ИМЯ, ФАМИЛИЯ, ДОЛЖНОСТЬ
возраст**

ПРОДАВЕЦ № 1

МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

МОИ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ В ТРЕНИНГЕ

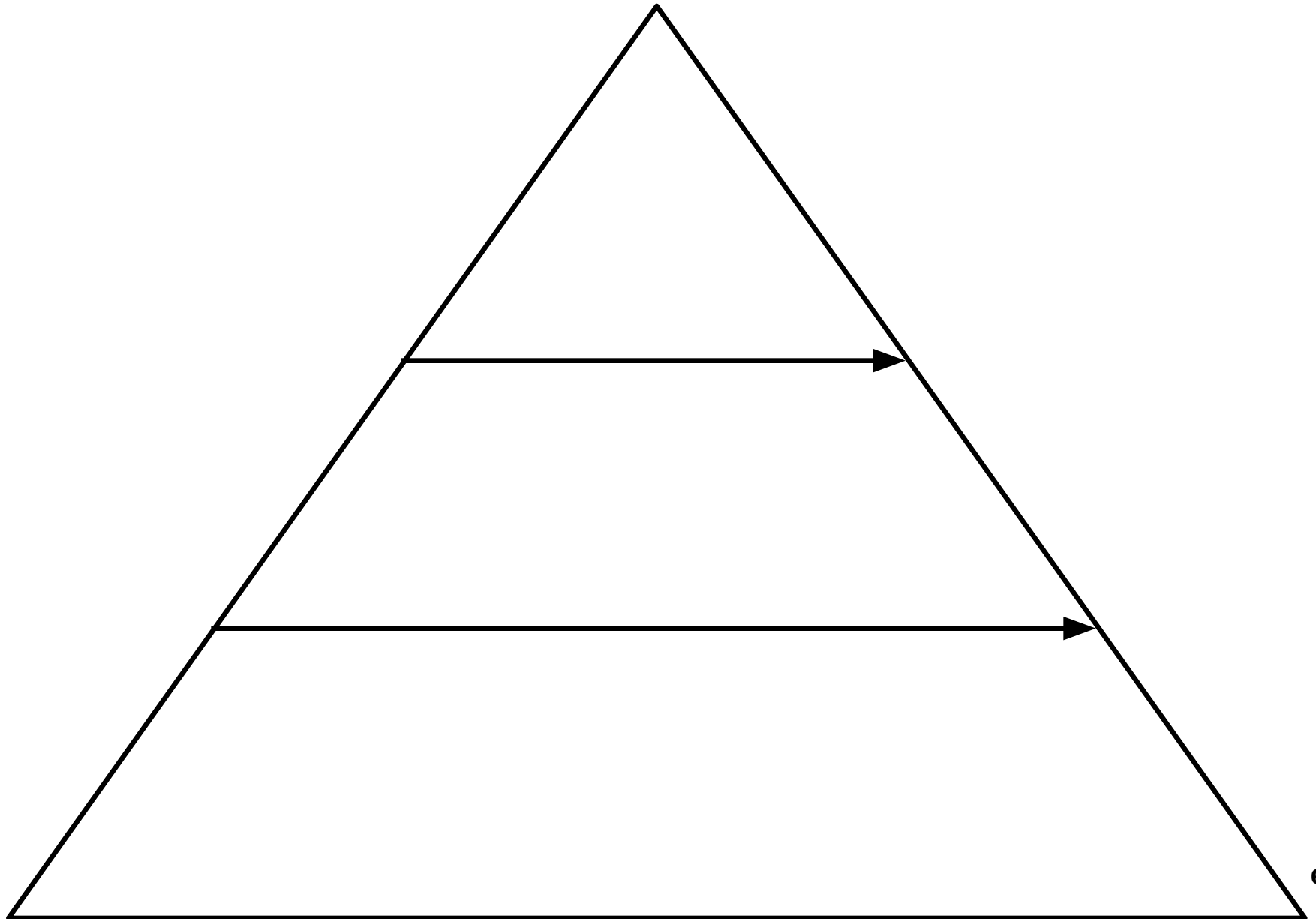
ТРЕУГЛЬНИК УСПЕХА



ЦЕЛИ БИЗНЕСА

ЦЕЛЬ БИЗНЕСА	
МОИ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ В БИЗНЕСЕ	

ПИРАМИДА КИНСКИ



Содержание

Торговый представитель: кто он?

- Задачи ТА
- Качества ТА

Профессиональный подход к продажам – «7 Шагов Визита»:

1. Планирование и подготовка
2. Осмотр торговой точки.
3. Презентация
4. Заключение сделки
5. Мерчендайзинг
6. Завершение визита
7. Администрирование и анализ

Задачи торгового агента

Продажа товара ДДД

ДИСТРИБЬЮЦИЯ - Работать с максимальным количеством клиентов на вверенной территории

ДЕМОНСТРАЦИЯ – Лучшие места и PIOSM

ДОМИНИРОВАНИЕ – увеличение доли ТМ РОШЕН на полках и как следствие - увеличение продаж в торговой точке (Правило«+1»!)

ЧЕТЫРЕ по 100%

100% - АССОРТИМЕНТА - Продавать максимальный ассортимент каждому клиенту

100% - ТОРГОВЫХ ТОЧЕК

100% -отсутствие OUT OF STOCK (проход через ноль)

100%- выполнение плана(умри но сделай)

Предоставление информации компании

- Заполнять всю необходимую документацию – правильно и вовремя
- Сообщать точную информацию о рынке, покупателях и конкурентах

ЦЕЛИ

Должны быть:

- S**pecific - *Конкретные*
- M**easurable - *Измеримые*
- A**ppropriate - *Амбициозные*
- R**ealistic - *Реалистичные*
- T**ime - *Ограниченные
временем*



Грезы

Мечты

SMART

1. Планирование и подготовка

“Не бывает планирования неудач- бывает неудачное планирование.”

***Торговый визит стоит денег .
Он будет успешным,
если вы подготовитесь заранее.***

- Меньше сюрпризов
- Больше профессионализма
- Цель становится более достижимой
- Больше удовлетворения от работы
- Меньше стрессов

Перед началом визита спросите себя:

- С кем я встречаюсь ?
- С какой целью ? Что я хочу достичь ?
- Какие документы мне нужны ?
- Какие POS материалы и образцы необходимы ?
- Помню ли я о данных в прошлый раз обещаниях ?

1. Планирование и подготовка

Подготовка к визиту

Физическая

- Внешний вид продавца
- Состояние автомобиля
- Наличие необходимых документов и POS материалов в портфеле продавца (помним о презенторе !)
- Маршрут движения

Цели
и

Психологическая

- Уверенность в себе
- Вера и знание товаров предлагаемых к продаже

1. Цели визита:

- краткосрочные;
- долгосрочные;

2. Цели компании:

- стратегические;
- универсальные для всех клиентов ;
- обычно закрытые для обсуждения.

Все эти цели должны пройти SMART-тест!

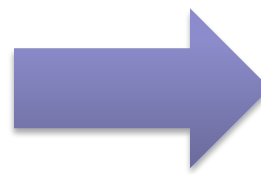
Планирование объёма продаж



Планирование объёма продаж

◀ Грудень 2013 р. ▶

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

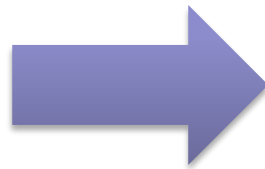


21

◀ Січень 2014 р. ▶

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9

23



Сезонный анализ

Предыдущий год

Анализируемые месяца

год	2010	
	май	июнь
раб.дней	20	22
ТП	факт	факт
Ирискин П.	120000	110000
Карамелько Н.	150000	130000
Конфетин А.	90000	75000
Батончиков С.	100000	90000
Шоколапин В.	130000	100000
Шоколадов П.	90000	80000

Факт продаж агентов за месяц

Количество рабочих дней в месяце

Сезонный анализ

год	2010			
	май		июнь	
раб.дней	20		22	
ТП	факт		факт	
Ирискин П.	120000	6000	110000	5000
Карамелько Н.	150000	7500	130000	5909
Конфетин А.	90000	4500	75000	3409
Батончиков С.	100000	5000	90000	4091
Шоколапин В.	130000	6500	100000	4545
Шоколадов П.	90000	4500	80000	3636



Продажа в день

Сезонный анализ

год	2010				коэффициент сезонности
	май		июнь		
раб. дней	20		22		
ТП	факт		факт		
Ирискин П.	120000	6000	110000	5000	-16.67%
Карамелько Н.	150000	7500	130000	5909	-21.21%
Конфетин А.	90000	5000	75000	3409	-24.24%
Батончиков С.	100000	5000	90000	4500	-18.18%
Шоколапин В.	130000	6500	100000	4545	-30.07%
Шоколадов П.	90000	4500	80000	3636	-19.19%

Разделить и умножить на 100%

Предположим, что
продажа в день
в мае = 100%

Разница – 16.67%

Тогда, продажа в
день в июне = 83.33%



Сезонный анализ

Анализируемые месяца

Текущий год

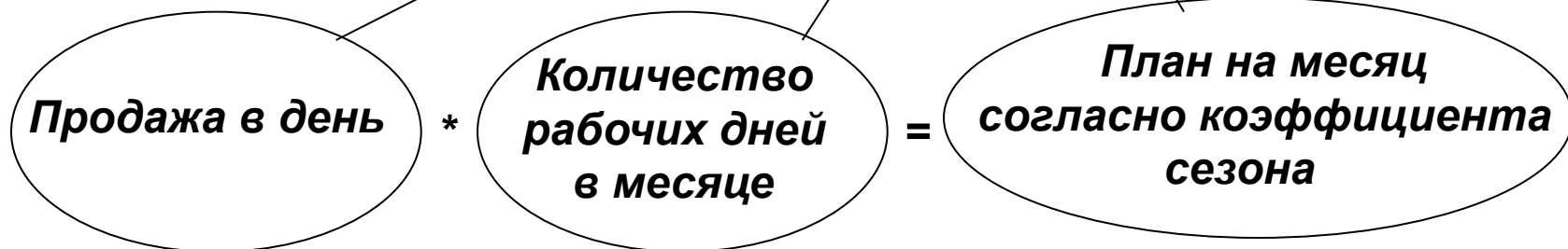
2011			
май		июнь	
21		22	
факт	продажа в день	план	планируемая продажа в день
160000	7619		
200000	9524		
120000	5714		
130000	6190		
150000	7143		
100000	4762		

Факт продаж агентов за месяц

Количество рабочих дней в месяце

Сезонный анализ

коэффициент сезонности	2011			
	май		июнь	
	21		22	
	факт	продажа в день	план	планируемая продажа в день
-16.67%	160000	7619	139656	6348
-21.21%	200000	9524	165066	7503
-24.24%	120000	5714	95216	4328
-18.18%	130000	6190	111408	5064
-30.07%	150000	7143	109890	4995
-19.19%	100000	4762	84656	3848



Дневное планирование



<i>Ирискин П.</i>			
	-3	-2	-1
пн.			7851
вт	14761		4467
ср	13272		12003
чт	6762	4536	5495
пт	6661	8540	4945
итого	41455	13076	34760
пн.	8991	6192	19792
вт	5383	9774	6587
ср	15214	10978	5783
чт	7175	5911	13448
пт	5093	13356	11229
итого	41856	46210	56838
пн.	9516	15622	13203
вт	6452	11018	4833
ср	9383	18817	17161
чт	9752	3678	2480
пт	7503	5061	6973
итого	42606	54195	44650
пн.	19207	22934	14991
вт	10185	12348	5767
ср	21632	10672	15681
чт	13507	10748	9583
пт	2529	5021	7075
итого	67060	61722	53097
пн.	16392	12235	11367
вт	12354	9482	11419
ср	7116	9443	
чт		9102	
пт		3008	
итого	35862	44170	22786
	228839	219374	212131

Аналитика продаж за предыдущие месяцы

Продажа за день



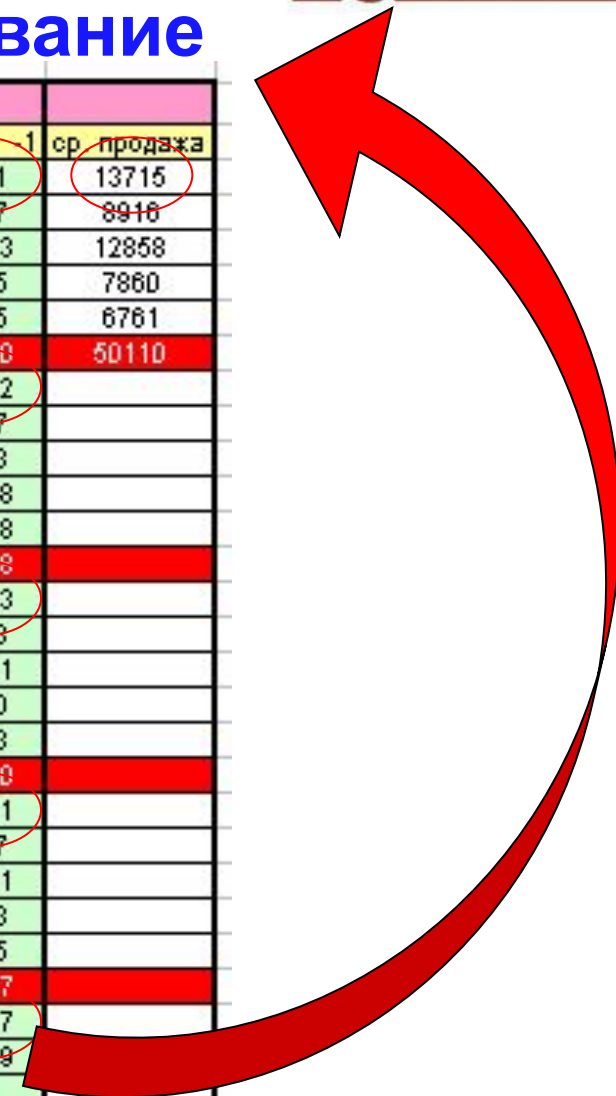
Продажа за месяц

Продажа за период

Дневное планирование



Ириски П.				
	-3	-2	1	ср. продажа
пн.			7851	13715
вт.	14761		4467	8916
ср.	13272		12003	12858
чт.	6762	4536	5495	7860
пт.	6661	8540	4945	6761
итого	41455	13076	34760	50110
пн.	8991	6192	19792	
вт.	5383	9774	6587	
ср.	15214	10978	5783	
чт.	7175	591	13448	
пт.	5093	13356	11228	
итого	41858	48210	58838	
пн.	9516	15622	13203	
вт.	6452	11018	4833	
ср.	9383	18817	17161	
чт.	9752	367	2480	
пт.	7503	5061	6973	
итого	42606	54185	44650	
пн.	19207	22934	14991	
вт.	10185	12348	5767	
ср.	21632	10672	15681	
чт.	13507	10748	9583	
пт.	2529	5021	7075	
итого	67060	61722	53097	
пн.	16392	12235	11367	
вт.	12354	9482	11419	
ср.	7116	9443		
чт.		9102		
пт.		3908		
итого	35862	44170	22786	
	228839	219374	212131	



Дневное планирование

*Средняя продажа
понедельника*



Fashiony.ru

*Средняя
продажа
периода*

ср. продажа	доля
13715	27.37 %
8916	17.79 %
12858	25.66 %
7860	15.68 %
6761	13.49 %
50110	100.00 %

разделить

Дневное планирование

Складываем доли дней, входящих в период



Дата	День недели	Ириский П.	
		доля дня	
31.05.2011	вторник	17.79%	
01.06.2011	среда	25.66%	
02.06.2011	четверг	15.68%	
03.06.2011	пятница	13.49%	
06.06.2011	понедельник	27.37%	
07.06.2011	вторник	17.79%	
08.06.2011	среда	25.66%	
09.06.2011	четверг	15.68%	
10.06.2011	пятница	13.49%	
Первый период		172.63%	

Сумма долей

Дневное планирование

$$\text{Доля дня «ровного» периода} / \text{Сумма долей} = \text{Доля дня I периода}$$

Дата	День недели	Ирискин П.	
		доля дня	доля дня I периода
31.05.2011	суббота	17.79 %	10.31 %
01.06.2011	воскресенье	25.66 %	14.86 %
02.06.2011	четверг	15.68 %	9.09 %
03.06.2011	пятница	13.49 %	7.82 %
06.06.2011	понедельник	27.37 %	15.85 %
07.06.2011	вторник	17.79 %	10.31 %
08.06.2011	среда	25.66 %	14.86 %
09.06.2011	четверг	15.68 %	9.09 %
10.06.2011	пятница	13.49 %	7.82 %
Первый период		172.63 %	100 %

Алгоритм проведения акции

- ✓ информированность;
- ✓ понятность;
- ✓ ценность;
- ✓ реальность;
- ✓ актуальность.



Алгоритм проведения акции

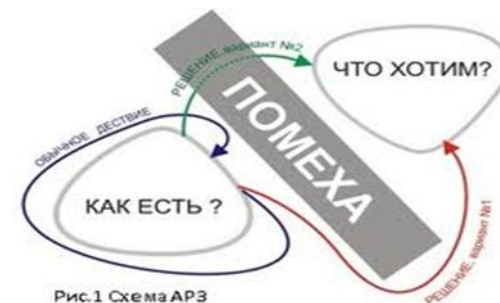
- ✓ Присутствие на презентации;
- ✓ Отработка презентации;
- ✓ Работа с адресной программой (АВС анализ);
- ✓ Мониторинг присутствия в ТРТ акционных позиций;
- ✓ Место под акционный продукт;
- ✓ Кому презентовать?
- ✓ Контроль формирования акционной накладной;
- ✓ Доставка приза;
- ✓ Выкладка акционного продукта;
- ✓ Догрузка продаваемых позиций



Планирование Оборудования

АЛГОРИТМ ВЫПОЛНЕНИЮ ПЛАНА ПО ОБОРУДОВАНИЮ:

1. Изучить ситуацию в базе.
2. Изучить ситуацию в ТРТ.
3. Поставить цель.
4. Определить есть ли ИНСТРУМЕНТЫ.
5. Привлечь ресурсы.
6. Период Переговоров:
7. Заключение сделки на установку оборудова



Планирование Оборудования

Дистрибьютор	К-во активных ТРТ (ноябрь 2013)	Стеллаж 1.33	Стеллаж 0.98	ИТОГО Стеллажи	Стеллаж 1.33	Стеллаж 0.98	ИТОГО Стеллажи
ООО "Рошен-Хмельницкий"	3 515	506	344	850	14,4%	9,8%	24,2%
ТОВ "Рошен-Полісся"	3 449	325	330	655	9,4%	9,6%	19,0%
ТОВ "Рошен-Продукт" м.Рівне	2 839	300	329	629	10,6%	11,6%	22,2%
ЧП "Продвест"	3 243	375	383	758	11,6%	11,8%	23,4%
ФОП Іскрицька Тетяна Іванівна	2 749	318	325	643	11,6%	11,8%	23,4%
Самойленко Роман Итог	15 795	1 824	1 711	3 535	11,5%	10,8%	22,4%
МЧП "ВЛАНДЕР"	1 322	118	174	292	8,9%	13,2%	22,1%
ООО "Зодиак"	2 056	162	277	439	7,9%	13,5%	21,4%
ООО "УКРПРОДУКТ"	2 367	200	207	407	8,4%	8,7%	17,2%
ТОВ "Київська кондитерська компанія"	2 149	201	266	467	9,4%	12,4%	21,7%
ТОВ "Рошен-Трейд"	2 373	259	212	471	10,9%	8,9%	19,8%
ЧП "Грифон"	2 023	227	202	429	11,2%	10,0%	21,2%
Марченко Сергей Итог	12 290	1 167	1 338	2 505	9,5%	10,9%	20,4%
ООО "Рошен-Кривбас"	2 306	193	326	519	8,4%	14,1%	22,5%
ООО "Світ Трейдинг"	3 563	281	566	847	7,9%	15,9%	23,8%
ООО "Стронг-К"	3 226	193	569	762	6,0%	17,6%	23,6%
ООО ТД "Кэнди"	2 591	182	424	606	7,0%	16,4%	23,4%
ТзОВ "РОШЕН-МАРИУПОЛЬ"	1 397	116	280	396	8,3%	20,0%	28,3%
ТОВ "Кендітрейд"	3 769	308	579	887	8,2%	15,4%	23,5%
Швалёв Юрий Итог	16 852	1 273	2 744	4 017	7,6%	16,3%	23,8%
ТОВ "Рошен-Буковина"	2 165	220	257	477	10,2%	11,9%	22,0%
ООО "Рошен-Кондитер"	3 602	365	393	758	10,1%	10,9%	21,0%
ООО "РОШЕН-ПРИКАРПАТЬЕ"	3 932	448	473	921	11,4%	12,0%	23,4%
ТОВ "Укрпромінвест-МУКАЧЕВО"	4 426	538	494	1 032	12,2%	11,2%	23,8%
ТзОВ "Бренд - С"	2 766	340	246	586	12,3%	8,9%	21,2%
ТОВ "Рошен-Гранд"	3 286	380	313	693	11,6%	9,5%	21,1%
Цимбалістий Тарас Итог	20 177	2 291	2 176	4 467	11,4%	10,8%	22,1%
ООО "Лидер-Крым" г.Симферополь	5 990	441	1 009	1 450	7,4%	16,8%	24,2%
ООО "Рошен Світ"	2 339	287	305	592	12,3%	13,0%	25,3%
ООО "РОШЕН ДЕ ЛЮКС"	2 288	217	254	471	9,5%	11,1%	20,6%
ПАО "Укрпункткультовари"	1 850	178	234	412	9,6%	12,6%	22,3%
Частное предприятие "КЕП-ХЕРСОН"	2 616	253	326	579	9,7%	12,5%	22,1%
ЧП "Кондитер-ОПТ" г. Николаев	2 663	277	279	556	10,4%	10,5%	20,9%
Кулик Сергей Итог	17 746	1 653	2 407	4 060	9,3%	13,6%	22,9%
"УКРПРОМИНВЕСТ-ПОЛТАВА "	3 979	334	529	863	8,4%	13,3%	21,7%
ООО "Интертранс-груп"	2 301	187	317	504	8,1%	13,8%	21,9%
ООО "Кондитер-трейд"	3 077	244	464	708	7,9%	15,1%	23,0%
ООО "Укрпромінвест-Кондитер-Харьков"	2 996	200	417	617	6,7%	13,9%	20,6%
ООО ПКФ "КОНДИТЕРОПТОРГ" (Сумы)	2 608	275	340	615	10,5%	13,0%	23,6%
ООО "Лукас Альтернатива"	4 710	438	501	939	9,3%	10,6%	19,9%
Козельчук Виталий Итог	19 671	1 678	2 568	4 246	8,5%	13,1%	21,6%
УКРАИНА	102 531	9 886	12 944	22 830	9,6%	12,6%	22,3%

Планирование Оборудования

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПЕРВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ПО ОБОРУДОВАНИЮ.

1. Качественная презентация нашего оборудования.
2. Пример третьей стороны.
3. Бесплатная Замена старого оборудования на новое, с увеличением его количества.
4. Отсрочка на первую загрузку.
5. Отсрочка на постоянной основе.



ЦЕЛЬ ПЕРВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Задача 1. Установить оборудование

Задача 2. Выдержать достойно первый визит-показать твердость позиции.

Задача 3. Собрать побольше возражений и информации.

Задача 4. Показать преимущества о которых клиент не знал раньше



Планирование Оборудования

Пример Третьей стороны

1. Берём магазин с Вашего маршрута- ТРТ куда Вы уже установили оборудование.
2. У Вас есть фото «ДО» и «ПОСЛЕ» установки оборудования.
3. Вы анализируете продажи «ДО» и «ПОСЛЕ» установки оборудования период от 4-х месяцев.
4. Вы определяете дополнительные продажи в ТРТ, после установки.
5. Вы вычисляете прибыль из дополнительных продаж ТРТ.
6. Вы вычисляете и показываете Клиенту дополнительную



Планирование Оборудования

Ситуация «ДО»



Продажи ДО 9 000 грн.

Планирование Оборудования

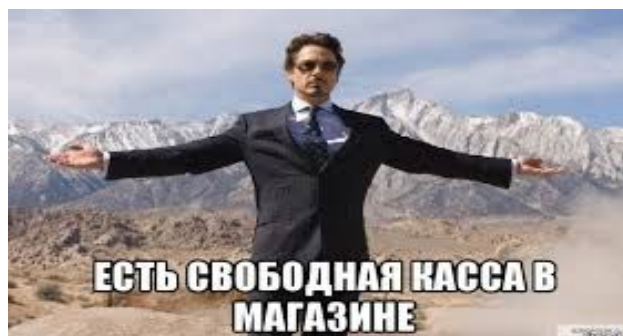
Ситуация «ПОСЛЕ»



Продажи ПОСЛЕ Ноябрь 22 439 грн., Декабрь 30 956 грн.

Планирование Оборудования

ПРИНЦИПИАЛЬНО В ЛЮБЫХ ПЕРЕГОВОРАХ



Результативность визитов



Количество визитов за месяц	Планируемый % результативности	Планируемое количество заявок



Формирование СК

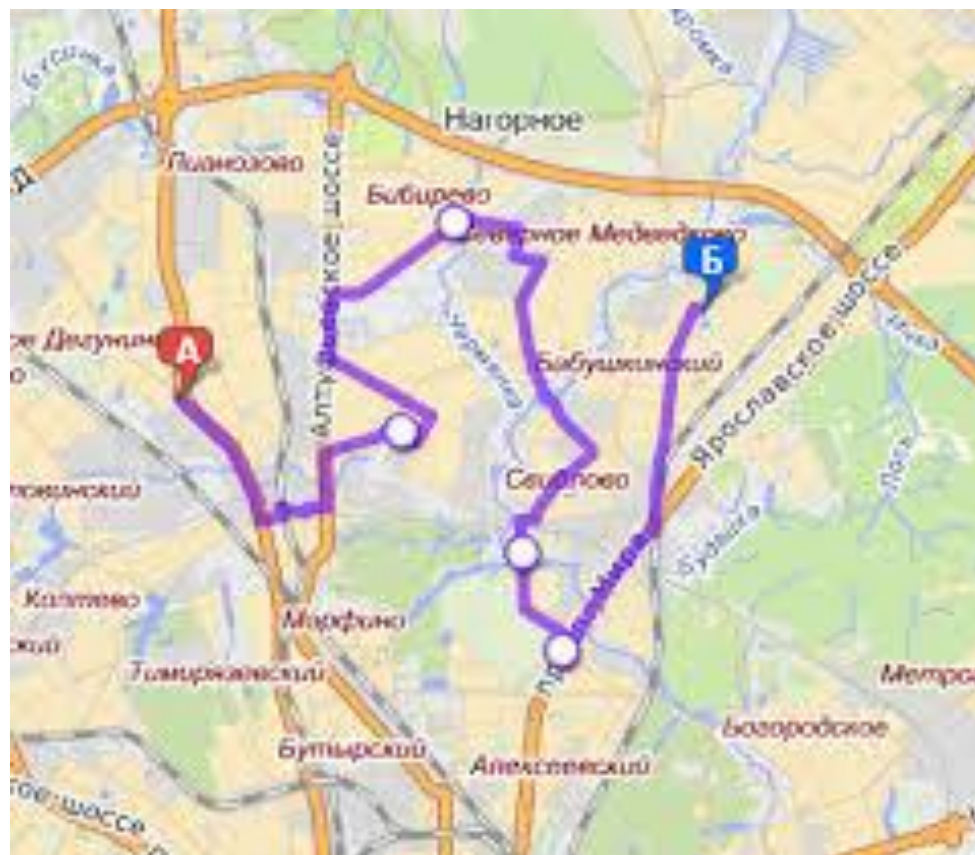


Количество ТРТ на маршруте	Количество ТРТ с сформированными СК	% СК	Количество потенциальных ТРТ	Планируемый % СК



Маршрут

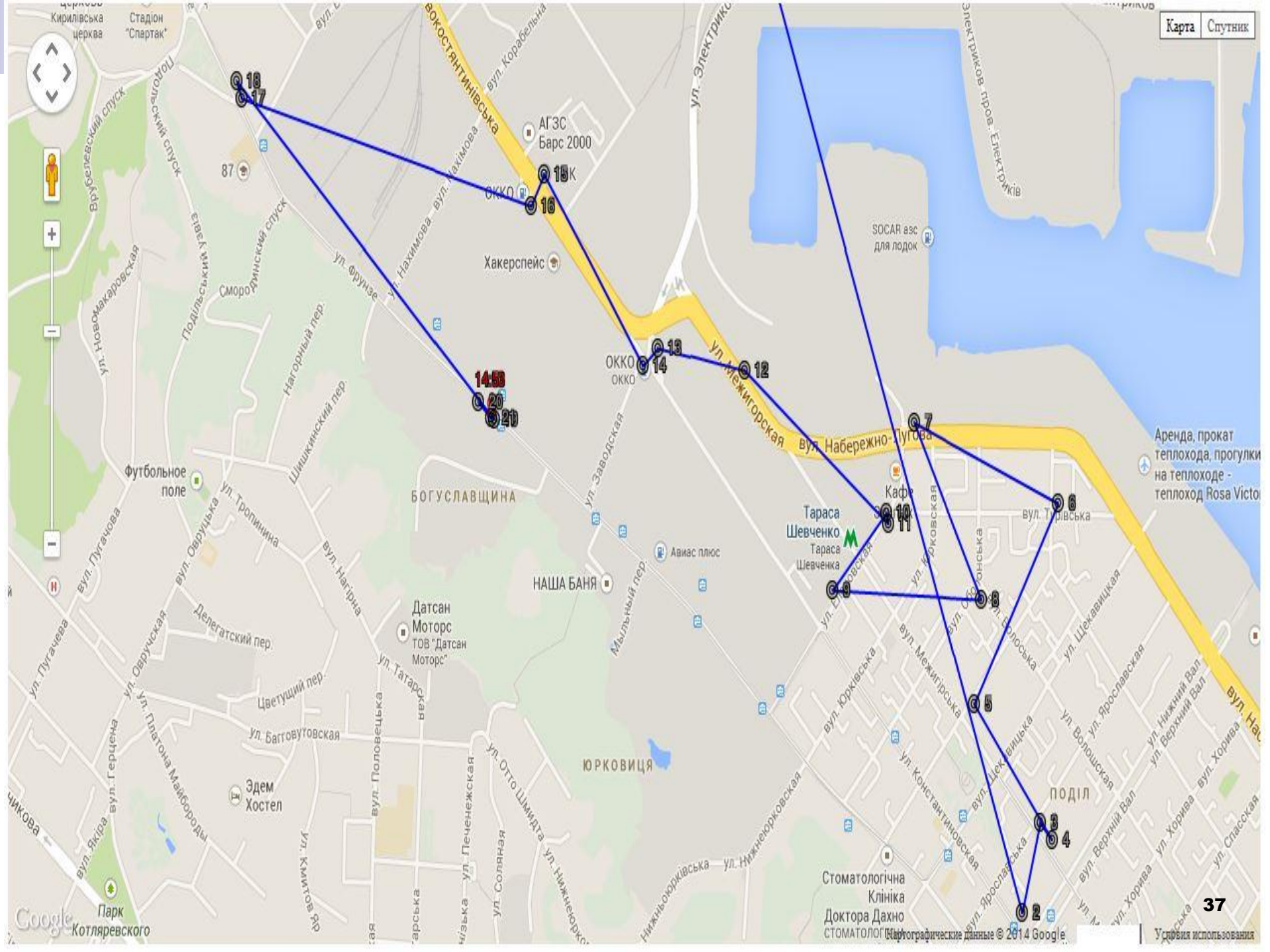
Маршрут ТА - это перечень ТРТ агента, разбитый по дням посещения и циклам, ТРТ выставлены в порядке посещения, количество ТРТ в день соответствует нормативу.



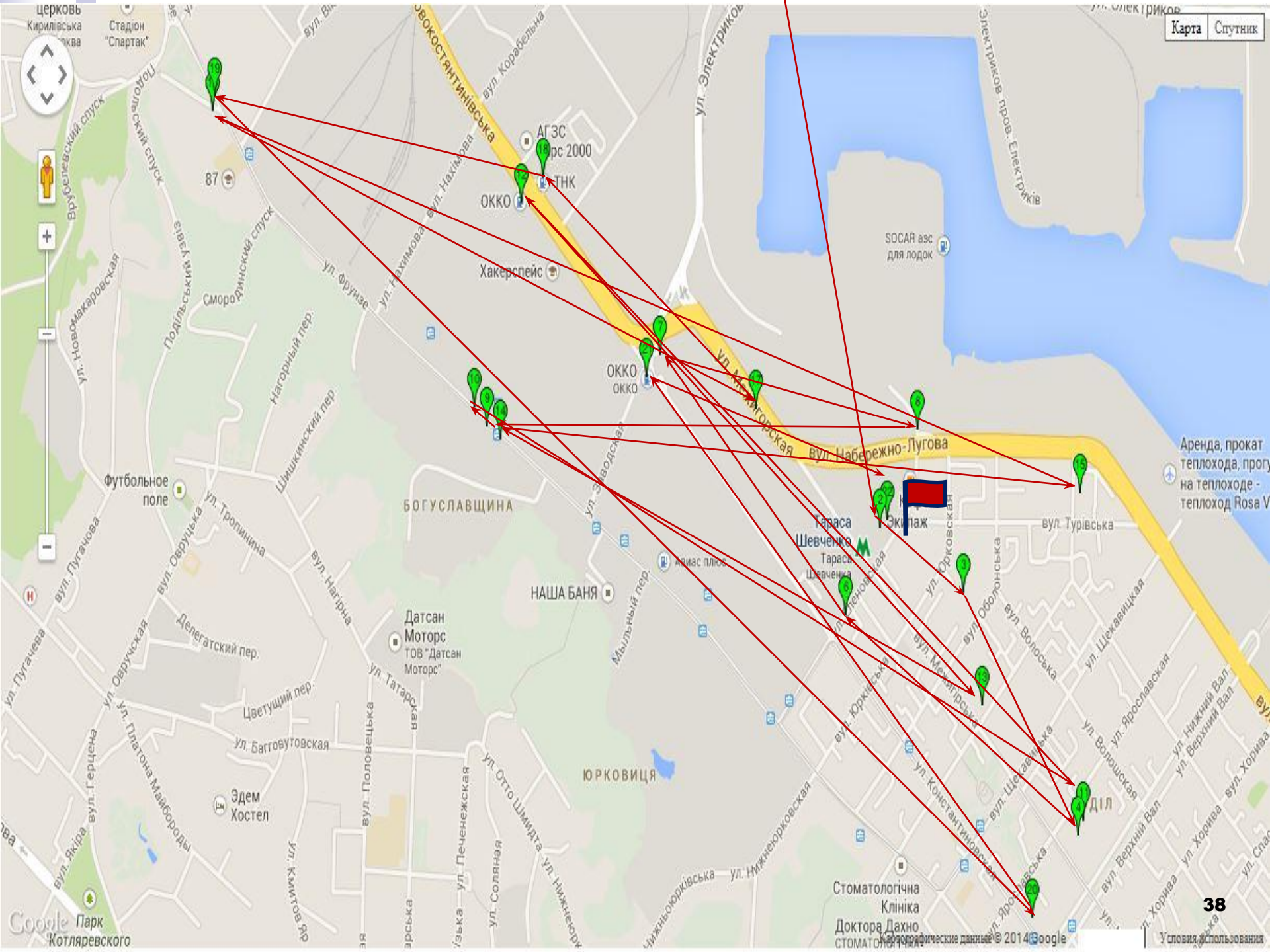
Маршрут

Причины позднего начала рабочего дня:





Аренда, прокат теплохода, прогулки на теплоходе - теплоход Rosa Victoria



Аренда, прокат теплохода, прогулка на теплоходе - теплоход Rosa V

ОПТИМИЗАЦИЯ МАРШРУТА

1. Навести порядок в маршруте.

- Оптимальная Цикличность посещений (1,2,3,4, 8...)
- Приоритетность в посещении ТОПовых ТРТ.
- ТРТ выставлены по дням посещений.
- ТРТ выставлены в порядке посещения.
- Минимизировано количество перемещений между ТРТ.



2. Раньше начинать рабочий день.

3. Быстро и системно работать на маршруте.

4. Исключить отвлекающие факторы (DFT).

5. Исключить забор денег и заявки не по маршруту.

6. Определить количество ТРТ на день в маршруте и разделить

по приоритетности посещений время на каждую из них.



Маршрут

Новая ТРТ и принципы работы с ней



Маршрут

АЛГОРИТМ ВЗЯТИЯ ПЕРВОГО ЗАКАЗА В ТРТ (7 ПУНКТОВ):

1. **Даём только ТОПовые позиции.** (Быстрее оборачиваются, позитив на следующий визит).
2. **Оплата только по факту.** (проверить платёжеспособность ТРТ, исключить проблему неплатежа).
3. **Дать в ТРТ широкий ассортимент.** (все группы продукции).
4. **Сумма заявки обязательно обговорить с ТРТ.** (Утро нет денег конфликт-возврат).
5. **Провести дегустацию последней новинки.** (установление контакта).
6. **Взять документы на заключение договора.**
7. **Презентовать оборудование.** (Если новая ТРТ, аккуратно со старой могут не воспринять напористость).



АЛГОРИТМ ПО АКТИВИЗАЦИИ ПРОБЛЕМНОЙ ТРТ:

1. Найти проблемную ТРТ на территории.
2. Выяснить у СВ, причину прекращения работы.
3. Будучи в ТРТ определить потенциал ТРТ и наличие товара и оборудования конкурентов.
4. Определить платежеспособность ТРТ. (по остатком товара, поговорить с ТА не конкурентами).
5. Установить контакт с персоналом, выйти на ЛПР.
6. Выслушать позицию Клиента.
7. Провести переговоры по возобновлению работы



Условие игры «Рощен-ринг»

Тема: Маршрутный лист

1. Группа участников делится на 2 команды, в каждой команде определяется капитан. Команда обязана придумать себе название. У каждого участника присутствует бриф по кратким условиям игры.
2. Тренер выступает в роли ведущего, который дает старт началу каждого и озвучивает правильные ответы на заданные вопросы. Есть 3 варианта ответа: ответ правильны, ответ не правильный, ответ не точный - необходимо дополнить.
3. У ведущего (тренера) присутствуют два аудитора игры (Супервайзеры), которые в свою очередь выполняют свои обязанности:
 - 1-й аудитор - СВ, который выступает в роли писаря, в его обязанности входит внесение результатов (ответов) каждой команды в шаблон маршрутного листа. Каждой команде присваивается свой определенный цвет маркера (синий - ком. №1 и зеленый - ком.№2).
До начала игры Аудитору предоставляется шаблон маршрутного листа для ознакомления;
 - 2-й аудитор - СВ, который выступает в роли таймера и человека, который читает вопросы, в его обязанности входит зачитывание вопросов командам и отсекаание времени на подготовку ответов к ним.



4. Принцип формирования вопросов в маршрутном листе построен по принципу шахматной доски, где на пересечении буквы и цифры размещена ячейка вопрос по которой озвучивается.
5. Вопросы в игре связаны непосредственно с названием ячеек в маршрутном листе и звучат как «Какое название имеет ячейка З/Г». Аудитор №2, который зачитывает вопросы, обязан называть цифру и для корректного понимания буквы, называет имя человека, начальная буква которого является буквой присутствующей в вопросе - «Какое название имеет ячейка З/Геннадий».
6. На обсуждение каждого вопроса выделяется 30 секунд. Та команда, которая готова в пределах этого времени дать ответ, капитан подает звуковой сигнал свистком и озвучивает, кто из команды дает ответ, (ответ на вопрос может нести не только название конкретной ячейки, а также засчитывается ответ если команда озвучивает информацию, которую несет данная ячейка). В случае если ответ был дан не точный или не полный, на данный вопрос предоставляется дать ответ второй команде без дополнительного времени. В случае, если ответ был дан не правильный, ведущий (тренер) озвучивает правильный ответ, а писарь в свою очередь вписывает ответ третьим цветом маркера (черным). В случае, если время истекло (аудитор №2 озвучил «ВРЕМЯ») ответ не предоставляется ни одной командой и вопрос считается как снятым, ведущий (тренер) самостоятельно дает ответ.
7. Игра продолжается до окончания всех вопросов.

Схема Маршрутного Листа

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а																				
б																				
в																				
г																				
д																				

**Вопрос
касается
ячейки
К/36**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20													
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54

**Вопрос
касается
ячейки Б/2**

и																							
к																							
л																							
н																							
о																							
п																							
р																							
с																							
т																							
у																							

21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Схема Маршрутного Листа

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																				
а б в г д																											а														
																											б														
																											в														
																											г д														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																				
		21	22	23					24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54		
и к л н о п р с т у																											и														
																											к														
																											л														
																											н														
																											о														
																											п														
																											р														
																											с														
																											т														
																											у														
		21	22	23					24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54		

Маршрутный лист

UA0101010404 ТП Лук'янов Денис Віталійович Дата 20.12.2013 Пт 15(22) / 5 (5)

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
Общий (грн)	438 170	303 433	14 343	430 000	19 343	34	278 900	213 933	-64 913	77	94 000	69 933	-24 043	74
Шоколад (кг)	1 816	946	43	1 270	38	28	808	627	-181	78	231	209	-21	91
ШВК (кг)	3 381	2 474	118	3 330	152	29	2 132	1 432	-699	67	609	347	-262	90

Показатели	-2	-1	тек.
Кво отгрузок	297	240	202
Средняя отгрузка	1 475	1 329	1 279
Средний асс	59	56	38
Акт ТТ (120)	84	77	82

№	Код	Торговая точка, адрес	ТРО		Отгрузки		Общий (грн)															Шоколад (кг)									ШВК (кг)																										
			Склад	Кубы	В количестве	В кг	В руб	В руб	Асс.					Продажи					План дн					Асс.			Продажи			План дн			Асс.			Продажи			План дн																		
									грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.	грн	-1	тек.																
1	000396164	20	Магазин "Продукты" (Терус Груп ТОВ) (г. Киев, ул. Красногвардейская, д.10)	1	24		4	4	1	2	4	113	111	106	7 609	6 752	4 776	3 000	2 364	79	23	29	23	18	21	10	8,0	10,8	135	16	12	9	65	38	27	30,0	20,6	69																			
2	000172230	23	Певильон "Ромашка" (Скоробоч Р.А.) (г. Киев, ул. Сергеевская, д.19)	16			9	9	8	4	9	111	106	95	11 621	10 941	7 632	2 000	1 684	84	30	23	35	28	30	37	8,0	9,2	113	33	31	14	-2	142	130	39	23,0	13,6	59																		
3	000172785	23	Певильон "Кондитерский завод" (Онищенко В.М.) (г. Киев, ул. Привокзальная, д.3)		30		12	3	3	3	8	141	48	28	41 513	3 102	2 723	2 000			31	16	8	-14	33	11	6	7,0			41	6	6	-10	348	22	22	20,0																			
4	000172990	23	Певильон "Продукты" (Кучвальский Я.В.) (г. Киев, Бульвар Труда, д.10)		24		3	4	4	2	4	36	33	61	3 202	2 792	3 693	1 000	1 051	108	31	28	33	27	20	26	7,0	7,1	101	3	2	3	-13	13	6	9	20,0	2,0	10																		
5	000173097	23	Певильон "Торги" (Захарян Н.Ю.) (г. Киев, просп. Талачки Павла, д.11)		2		0,5	10	6	4	9	110	56	47	13 227	3 476	4 638	1 500	423	28	34	23	18	4	31	19	12	7,0	3,9	36	31	4	3	-11	182	12	14	20,0																			
6	000174123	22	Магазин "Продукты" (Шисто-Білецький О.Г.) (г. Киев, Бульвар Героїв Соцста, д.148)		2		0,3	1	3	2	4	34	89	48	1 731	3 854	2 885	1 500	1 310	101	4	34	27	3	27	20	7,0	11,6	163	6	12	3	-11	14	38	13	20,0	2,3	13																		
7	000174862	22	Магазин "Продукты" (Сидоренко Р.Ф.) (г. Киев, ул. Сергеевская, д.17)				2	1	1	2	30	49			1 194	3 344		3 000	213	7	24	4	-12	16	4		7,0			3		-16	1																								
8	000175338	22	Шисто-Білецький Спек Георгійович (г. Киев, ул. Алма-Атинская, д.2/1)				2	2	2	1	2	30	29	34	1 386	1 431	2 164	1 000	242	24	4	17	2	-10	2	13	2	7,0			4	1	10	-6	14	6	24	20,0																			
							Дневной План Продаж															13 000									7 491									30																	
							План продаж по Периодам															9 200									37,7									73,0																	
							Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)															36 631									92,4									152,48									267,7								

Описание Маршрутного Листа

Номер маршрута в программе

«Рабочая дата» - дата,
выбранная в АРМе

Количество рабочих дней:
месяце период

UA0101010404 ТП Лук'янов Денис Віталійович Дата 20.12.2013 Пт 15(22) / 5 (5)

«Текущий Агент» - торговый представитель,
выбранный в АРМе Рабочий день

День и номер
рабочего дня
в месяце

Номер рабочего
дня в периоде

Описание Маршрутного Листа

Плановые
показатели

Продажи плановых
показателей по месяцам

Продажи текущего
месяцам

Продажи текущего
периода

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	438 170	305 453	14 545	430 000	19 545	34	278 900	213 985	-64 915	77	94 000	69 955	-24 045	74
Шоколад (кг)	1 816	946	45	1 270	58	28	808	627	-181	78	231	209	-21	91
ШВК (кг)	3 381	2 474	118	3 350	152	29	2 132	1 432	-699	67	609	547	-62	90

Качественные
показатели

Данные по
качественным
показателям

**Общая информация о
состоянии
выполнения плановых
показателей**

Показатели	-2	-1	тек
Кво отгрузок	297	240	202
Средняя отгрузка	1 475	1 329	1 279
Средний асс	59	56	38
Акт ТТ (120)	84	77	82

Описание Маршрутного Листа

Планы	Продажи			План месяц		
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %
ОБЩИЙ (грн)	438 170	305 453	14 545	430 000	19 545	34
Шоколад (кг)	1 816	946	45	1 270	58	28
ШВК (кг)	3 381	2 474	118	3 350	152	29

Продажи:

«-2» - продажи за позапрошлый месяц по текущему агенту в ценах дистрибьютора с НДС по объему и в кг. по группам.

Продажа за Октябрь 2013 ТП 438 170 грн., шоколад 1 816 кг, ШВК 3 381 грн.

«-1» - продажи за прошлый месяц по текущему агенту в ценах дистрибьютора с НДС по объему и в кг. по группам.

Продажа за Ноябрь 2013 ТП 305 453 грн., шоколад 946 кг, ШВК 2 474 грн.

«Средневные» - средневной вывоз торгового агента в прошлом месяце (Ноябрь). Рассчитывается как общая продажа за месяц / на количество рабочих дней в месяце.

Продажа за Ноябрь 2013 ТП 305 453 грн. / на количество рабочих дней в Ноябре 21 день = Ср.дн. продажа 14 545 грн.. Необходима для просчета сезона.

План месяц:

«План» - планы на текущий месяц по текущему агенту.

Объем Декабрь 2013 ТП 430 000 грн., шоколад 1 270 кг, ШВК 3 350 грн.

«Средневные» - средневной вывоз торгового агента в текущем месяце (Декабрь). Рассчитывается как общий план на месяц / на количество рабочих дней в месяце.

План на Декабрь 2013 ТП 430 000 грн. / на количество рабочих дней в Декабре 22 дня = Ср.дн. продажа 19 545грн.. Необходима для просчета сезона.

«Сезон, %» - плановое изменение продаж текущего месяца по отношению к предыдущему. Отображается в %. Рассчитывается как ср. дневная продажа текущего месяца по отношению к ср. дневной продаже прошлого месяца.

*((Ср. дневная продажа Декабря 19 545 / на ср. дневную продажу Ноября 14 545) *100) – 100 = Сезон 34%.*

Описание Маршрутного Листа

Планы	Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	278 900	213 985	-64 915	77	94 000	69 955	-24 045	74
Шоколад (кг)	808	527	-181	78	231	209	-21	91
ШВК (кг)	2 132	1 432	-699	67	609	547	-62	90

Текущее выполнение МЕСЯЦА:

«План тек.» - сумма плановых показателей на конкретный период с начала месяца. Рассчитывается как: Объем – сумма дневных планов с начала месяца по тек. дату. Группы – месячный план по группе / на кол. рабочих дней в месяце и * на кол. отработанных дней в тек. месяце.

*План по группе Шоколад на месяц 1 270 / на кол. рабочих дней в тек. месяце 22 дня и * на кол. отработанных дней в тек. месяце 14 дней = План тек. 808 кг.*

«Факт тек.» - сумма продаж с начала месяца по тек. дату.

«Расхождение» - разница между необходимым планом на тек. дату и фактом на тек. дату. Рассчитывается как План – Факт. *План ТП с начала Декабря по тек. дату 278 900 грн. - Продажа в Декабре по тек. дату 20.12.2013 ТП 213 985 грн. = Расхождение -64 915 грн.*

«% выполнения» - соотношение факта выполнения к плановому показателю с начала месяца по тек. дату.

Текущее выполнение «3 период»:

«План тек.» - сумма плановых показателей по конкретному периоду с начала периода по тек. дату. Рассчитывается как: Объем – сумма дневных планов с начала периода по тек. дату. Группы – сумма ср. планов с начала периода по текущую дату. *План по группе Шоколад на месяц 1 270 / на кол. рабочих дней в тек. месяце 22 дня и * на кол. отработанных дней в тек. периоде 4 дня = План тек. 231 кг.*

«Факт тек.» - сумма продаж с начала периода по тек. дату.

«Расхождение» - разница между необходимым планом на тек. дату с начала периода и фактом на тек. дату с начала периода. Рассчитывается как План – Факт. *План ТП с начала периода по тек. дату 94 000 грн. - Продажа с начала периода по тек. дату 20.12.2013 ТП 69 955 грн. = Расхождение -24 045 грн.*

«% выполнения» - соотношение факта выполнения к плановому показателю с начала периода по тек. дату.

Описание Маршрутного Листа

Показатели	-2	-1	тек
Кво отгрузок	297	240	202
Средняя отгрузка	1 475	1 329	1 279
Средний асс	59	56	38
Акт ТТ (120)	84	77	82

Показатели:

- «Количество отгрузок»** - суммарное количество отгрузок по всем активным ТРТ за конкретный период (месяц).
- ▶-2 - «К-во отгрузок» за предыдущий месяц по текущему агенту.
 - ▶-1 - «К-во отгрузок» за прошлый месяц по текущему агенту.
 - ▶тек. «К-во отгрузок» с начала текущего месяца по предыдущей день по текущему агенту.
- «Средняя отгрузка»** - средняя сумма продаж за период (месяц) по всем ТРТ (Факт за месяц/количество отгрузок за месяц)
- ▶-2 - «Средняя отгрузка» за предыдущий месяц по текущему агенту.
 - ▶-1 - «Средняя отгрузка» за прошлый месяц текущему агенту.
 - ▶тек. - «Средняя отгрузка» с начала текущего месяца по предыдущей день по текущему агенту.
- «Средний асс.»** - средняя продажа позиций по ТРТ за период (суммарное кол. позиций отгруженных в каждую ТРТ / на количество отгруженных ТРТ).
- ▶-2 - «Средний асс» за предыдущий месяц по текущему агенту.
 - ▶-1 - «Средний асс» за прошлый месяц по текущему агенту.
 - ▶тек. - «Средний асс» с начала текущего месяца по предыдущей день по текущему агенту.
- «Акт ТРТ (120)»** - количество ТРТ, в которых была продажа мин. одна продажа за конкретный период.
- ▶-2 - «Акт ТТ (84)» сработавшие ТРТ за предыдущий месяц по текущему агенту.
 - ▶-1 - «Акт ТТ (77)» сработавшие ТРТ за прошлый месяц по текущему агенту.
 - ▶тек. - «Акт ТТ (82)» сработавшие ТРТ с начала текущего месяца по предыдущей день.

Описание Маршрутного Листа

Порядковый № ТРТ

Код ТРТ в СУВ

Категория ТРТ

Название и адрес ТРТ

Установленное оборудование на маршруте

Код Золотой ТРТ

Количество отгрузок в месяц

Количество ВИЗИТОВ в МЕСЯЦ

№	Код	Категория	Торговая точка, адрес	ТРП			Отгрузки					
				Стеллак	Кубы	Напольная витрина ШВК	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (факт)	Визиты (план)
1	000396164	20	Магазин "Продукты" (Терсус Груп ТОВ) (г. Киев, ул. Красногвардейская, д. 10)	1	24			4	4	1	2	4
2	000172230	23	Павільйон "Ромашка" (Скоробогач Р. Я.) (г. Киев, ул. Серафимовича, д. 19)		16			9	9	8	4	9
3	000172785	23	Павільйон "Кондитерські вироби" (Онищенко В. М.) (г. Киев, ул. Привокзальная, д. 3)			30		12	5	3	3	8
4	000172990	23	Павільйон "Продукты" (Кучвальський Я. В.) (г. Киев, бул. Труда, д. 10)		24			5	4	4	2	4
5	000173097	23	Павільйон "Торти" (Закар'ян Н. Ю.) (г. Киев, просп Тычины Павла, д. 11)	2			0,5	10	6	6	4	9
6	000174125	22	Магазин "Продукты" (Шистко-Білецький О. Г.) (г. Киев, бул. Верховного Совета, д. 14Б)	2			0,5	1	3	3	2	4
7	000174962	22	Магазин "Продукты" (Скидоненко Р. Ф.) (г. Киев, ул. Серафимовича, д. 17)					2	1		1	2
8	000175558	22	Шистко-Білецький Олег Георгійович (г. Киев, ул. Алма-Атинская, д. 2/1)					2	2	2	1	2

Описание Маршрутного Листа

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО				Отгрузки				
				Стеллаж	Кубы	Напольная витрина ШВК	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)

- «№»** – Последовательный номер ТРТ в маршрутном листе;
«Код» - Код под которым ТРТ введена и закреплена в программе СUB;
«Тип Точки» - Категория ТРТ согласно сегментации ДП КК «Рошен»;
«Торговая Точка, адрес» – Частное или Юридическое лицо, название ТРТ и адрес расположения;
«Таблица ТРО» - Установленное оборудования в ТРТ.
- ▶ **Стеллажи** – количество стеллажей в ТРТ (1м+1.3м);
 - ▶ **Кубы** –кубы в ТРТ, отображаются как места под шоколад;
 - ▶ **Напольная витрина шоколад** – установленные НВ под шоколад в ТРТ, отображаются как места под шоколад;
 - ▶ **Напольная витрина ШВК** – напольные витрины под ШВК в ТРТ в количестве ячеек под ШВК;
 - ▶ **Метал. полка со струбциной** - количество полок под шоколад со струбциной в ТРТ;
- «Золотые точки»** - пометка о наличии на ТРТ тяжелого оборудования:
0.5 – две единицы оборудования согласно критериев «Золотой ТРТ »;
1 – три и более единицы оборудования согласно критериев «Золотой ТРТ » во время планирования;
Подсвечивается серым цветом для акцентирования внимания на «Золотых» ТРТ
- «Отгрузки»** - количество отгрузок по конкретной ТРТ за период (месяц или с начало месяца по тек. дату):
- ▶ **-2** – кол. отгрузок за предыдущий месяц по конкретной ТРТ;
 - ▶ **-1** - кол. отгрузок за прошлый месяц по конкретной ТРТ;
 - ▶ **Тек.** - кол. отгрузок за текущий месяц по конкретной ТРТ на тек. дату;
- «Визиты (ост.)»** – количество оставшихся посещений торгового агента по ТРТ относительно месяца по заказам;
«Визиты (план)» – количество всех запланированных посещений торгового агента по ТРТ относительно месяца по заказам.

Описание Маршрутного Листа

ОБЩИЙ (грн)									Шоколад (кг)									
Асс.			Продажи			План дня			Асс.				Продажи			План дня		
-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%	-2	-1	тек	Отставание	-2	-1	тек	План	Продажи	%

Общий (грн.):

«Ассортимент» - общая информация о продаже итогового ассортимента за конкретный период (месяц).

❖ -2 – продажа итогового ассортимента за позапрошлый месяц по конкретной ТРТ;

❖ -1 - продажа итогового ассортимента за прошлый месяц по конкретной ТРТ;

❖ Тек - продажа итогового ассортимента за прошлый месяц по конкретной ТРТ;

«Продажи» - общая информация о продаже грн. (кг., шт.) за конкретный период (месяц).

❖ -2 – продажа итога по объему (группе) за позапрошлый месяц по конкретной ТРТ;

❖ -1 - продажа итога по объему (группе) за прошлый месяц по конкретной ТРТ;

❖ Тек - продажа итога по объему (группе) за прошлый месяц по конкретной ТРТ;

«План дня» - распланированные плановые показатели по объему (группам) в разрезе каждой ТРТ.

❖ План – выставленные плановые показатели ТП согласно математике продаж;

❖ Продажи – факт выполнения поставленного плана по конкретной ТРТ (день в день – заказы, на следующий день - продажи);

❖ % - соотношение факта выполнения к плановому показателю по конкретной ТРТ;

По каждой из групп данные столбцы несут тот же смысл, что и по объему продаж, только в разрезе группы.

«Отставание» - количество SKU необходимых для Стандарта компания по определенной группе согласно сегментации ТРТ» на момент визита.

Описание Маршрутного Листа

ОБЩИЙ (грн)									Шоколад (кг)									
Асс.			Продажи			План дня			Асс.				Продажи			План дня		
-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%	-2	-1	тек	Отставание	-2	-1	тек	План	Продажи	%
						15 000	7 491	50								58,0	42,6	73,0
						9 200										57,7		
						18 473										92,4		

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

«**Дневной План Продаж**» - Сумма плановых показателей на день состоящей из плановых показателей по каждой ТРТ данного дня.

«**План Продаж по Периодам**» - Плановый показатель на конкретную дату по конкретному маршруту, сформирован и зафиксирован в начале месяца и является неизменным. Мин. план на конкретную дату.

«**Рекомендация (План Продаж по Периодам + Отставание)**» - Рекомендуемая цифра планового показателя на тек. дату визита с учетом отставания (если таковое имеется).

Отставание рассчитывается как:

Вариант №1 – Расхождение плана по «Текущему выполнению МЕСЯЦА» / на количество оставшихся рабочих дней в месяце.

Вариант №2 – Расхождение плана по «Текущему выполнению ПЕРИОДА» / на количество оставшихся рабочих дней в ПЕРИОДЕ.

Та сумма Отставания, которая является наибольшей между двумя вариантами + к Плану Продаж по Периодам тек. дня и выводится Рекомендуемый план на данный день визита.

Необходимые данные для планирования объема

UA0101020603 ТП Морозов Дмитро Павлович Дата 18.12.2013 Ср 13(22) / 3 (5)

Планы	Продажи			План месц			Текущее выполнение МЕС/ЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	330 000	13 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	43	5	343	337	-6	98	91	71	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	84	2 300	105	11	1 235	1 267	12	101	209	170	64	131

№	Код	Тип точки	Сезонный переход Расхождение месяц, период Отгрузки за прошлые периоды и остаток плановых визитов Отгрузки за прошлые периоды Торговая точка, адрес	ТРО							Отгрузки		ОБЩИЙ (грн)										
				Стеллаж	Кубы	Наполняе: вигрина шок	Наполняе: вигрина ШВК	Металл. полка под Шок	Шоколад	-2	-1	тек	Визиты(ост.)	Визиты(план)	Асс.			Продажи			План дня		
															-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%
1	000020343	22	Гончук Валерій Олександрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203 в)	16			1			4	3	2	1		62	26	5	4 292	2 814	3 267			
2	000020378	22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/8)	12						4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 229	421			
3	000020395	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитецьки, ул.Луговая, д.1-А)	28		30				5	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080			
4	000021102	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитецьки, ул.Лермонтова, д.17 в)	24		30				5	4	3	2	4	51	64	41	4 764	3 044	3 231			
5	000021525	22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.39-А)	1	43		0,5	3	3	3	2	4	72	30	30	30	3 332	2 826	1 920				
6	000021565	22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Гайдає, д.8)	1	43		0,5	4	4	3	2	4	43	43	35	3 389	2 638	1 587					
7	000021803	22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)	12		1		1	2	1	1	2	5	12	14	213	627	362					
8	000022363	22	Пашенківська Наталія Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/1)		43			5	4	3	2	4	66	61	63	4 620	4 177	4 211					
9	000023781	22	Черниш Оксана Василівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.42)	1	28		0,5	3	3	3	1	2	55	33	28	3 923	3 254	3 591					
10	000433832	22	Дмитрівська СТ (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.38)	2	43		1	4	3	2	2	4	65	83	39	3 996	4 511	2 526					
11	000431797	22	Вачинська Валентина Кузьмівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.102)			1		2	2	2	1	2	23	13	32	1 528	363	2 376					
12	000436060	22	Іванов Володимир Анатолійович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-А)					5	4	3	2	4	60	89	43	7 973	8 388	4 131					

Утвержденный плановый показатель

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

14 560

58

Описание Маршрутного Листа

Алгоритм планирования планового показателя по объему:

1. Определение планового показателя на текущий день «План по периодам»;
2. Планирование проводится из расчета % прироста (падения) к выполнению по ТРТ за прошлый месяц и делится на МИН. количество отгрузок за предыдущие месяца;
3. Определить ТРТ, которые вероятней всего не сработают на маршруте по причине дебет, закрытая на ремонт и т.д.; Плановая цифра необходимо чтоб была больше на 10% от плана с оценочного листа. (+10% является вероятной суммой, которая перекрывает план по проблемным ТРТ - Планирование Рисков);
4. Вписывать плановые показатели в бланк Маршрутного листа карандашом .
5. Сравнить сумму плановых показателей с цифрой плана в оценочном листе.
6. Окончательную распланированную сумму плана с учетом +10% необходимо внести в бланк маршрутного листа шариковой ручкой. (данная сумма является окончательной суммой плана)



Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	350 000	15 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	545	537	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО						Отгрузки			ОБЩИЙ (грн)											
				Стеклаж	Кубы	Напольные витрина шок.	Напольная витрина ШВК	Металл. полка под Шок.	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)	Асс.			Продажи			План дня			
															-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%	
1	#####	22	Гопчук Валерій Олексійович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.203 а)		16			1		4	3	2	1	2	62	26	55	4 292	2 814	5 267	2 633			
2	#####	22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.202/8)		12					4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 229	421	521			
3	#####	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитьки, ул.Лугова, д.1-А)		28	30				5	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080	572			
4	#####	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитьки, ул.Лермонтова, д.17 а)		24	30				5	4	3	2	4	51	64	41	4 764	5 044	3 231	1 386			
5	#####	22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леси, д.39-А)		1	43		0.5		5	3	3	2	4	72	50	30	5 332	2 826	1 920				
6	#####	22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Гореничи, ул.Гайда, д.8)		1	43		0.5		4	4	3	2	4	43	45	35	3 389	2 658	1 587				
7	#####	22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)		12			1		1	2	1	1	2	5	12	14	215	627	562	184			

ТРТ №1 – ЧП Гопчук – факт выполнения в прошлом месяце (-1) - **2 814 грн.**, добавляем % сезонного перехода **+ 19%**, необходимая продажа в тек. месяце по данной ТРТ **3 349грн.** Продажи тек. месяца составляют **5 267грн.** Количество оставшихся визитов в данную ТРТ в тек. месяце составляют – 1. Для планирования тек. визита необходимо тек. продажу по данной ТРТ **5 267грн.** / на количество визитов в тек. месяце в данную ТРТ **2 = 2 633грн.** (средняя продажа за последние визиты). Данная цифра и является плановым показателем по этой ТРТ.

ТРТ №2 – ЧП Готваник – факт выполнения в прошлом месяце (-1) – **1 229 грн.**, добавляем % сезонного перехода **+ 19%**, необходимая продажа в тек. месяце по данной ТРТ **1 463грн.** Продажи тек. месяца составляют **421грн.** Количество оставшихся визитов в данную ТРТ в тек. месяце составляют – 2. Для планирования тек. визита необходимо: (план на месяц по данной ТРТ **1 463 грн.** – тек. продажа по данной ТРТ **421 грн.**) / кол. оставшихся визитов в тек. месяце 2 = план на данный визит по этой ТРТ **521 грн.**

ТРТ №3, №4 , №7– планируются по такому же принципу как и ТРТ №2

В случаи если сумма планового показателя по всем ТРТ меньше нежели +10% к «План Продаж по Периодам», ТП необходимо высчитать разницу между этими цифрами и разбросать по ТРТ таким образом, чтоб сумма по дню была не меньше нежели +10% к «Плану продаж по Периодам».

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	350 000	15 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	545	537	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО						Отгрузки		ОБЩИЙ (грн)													
				Стеллаж	Кубы	Напольные витрина шок.	Напольная витрина ШВК	Металл. полка под Шок.	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)	Асс.			Продажи			План дня				
															-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%		
1	#####	22	Гопчук Валерій Олексійович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.203 а)		16				1		4	3	2	1	2	62	26	55	4 292	2 814	5 267	2 633			
2	#####	22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.202/8)		12						4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 229	421	521			
3	#####	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитьки, ул.Луговая, д.1-А)		28	30					5	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080	572			
4	#####	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитьки, ул.Лермонтова, д.17 а)		24	30					5	4	3	2	4	51	64	41	4 764	5 044	3 231	1 386			
5	#####	22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Українки Леси, д.39-А)		1	43			0.5		5	3	3	2	4	72	50	30	5 332	2 826	1 920	721			
6	#####	22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Гайдає, д.8)		1	43			0.5		4	4	3	2	4	43	45	35	3 389	2 658	1 587	788			
7	#####	22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)		12				1		1	2	1	1	2	5	12	14	215	627	562	184			

ТРТ №5 – ЧП Лаута – Данная ТРТ относится к категории «Золотая ТРТ» (установлен Стеллаж – 1 шт., Витрина под Шоколад 43 SKU – 1 шт.) Мин. отгрузка за месяц в данную ТРТ, чтоб ТРТ активировалась как «Золотая ТРТ» - **1 800 грн.** Факт выполнения в прошлом месяце (-1) – **2 826 грн.**, добавляем % сезонного перехода **+ 19%**, необходимая продажа в тек. месяце по данной ТРТ **3 363 грн.** Продажи тек. месяца составляют **1 920 грн.** Данная ТРТ активировалась как Золотая. Количество оставшихся визитов в данную ТРТ в тек. месяце составляют – 2. Для планирования тек. визита необходимо: (план на месяц по данной ТРТ **3 363 грн.** – тек. продажа по данной ТРТ **1 920 грн.**) / кол. оставшихся визитов в тек. месяце 2 = план на данный визит по этой ТРТ **721 грн.** **При планировании визита в ТРТ, которая попадает в категорию «Золота ТРТ» необходимо также отслеживать мин. отгрузку, которая при выполнении будет способствовать по месяцу активации ТРТ как Золотой.**

В случае если сумма планового показателя по всем ТРТ меньше нежели +10% к «План Продаж по Периодам», ТП необходимо высчитать разницу между этими цифрами и разбросать по ТРТ таким образом, чтоб сумма по дню была не меньше нежели +10% к «Плану продаж по Периодам».

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
Общий (грн)	347 328	281 128	13 387	350 000	15 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	345	337	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО						Отгрузки			ОБЩИЙ (грн)										
				Стеллак	Кубы	Наполнение вгрина шок	Наполнение вгрина ШВК	Металл. полне под Шок	Золотая	-2	-1	тек	Всего (ост.)	Выигрыш (план)	Асс.			Продажи			План дня		
															-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%
1	000020343	22	Голчук Валерий Олександрович ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203 в)		16			1	4	3	2	1	2	62	26	33	4 292	2 814	3 26	2 650			
2	000020378	22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/в)		12				4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 228	42	550			
3	000020385	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Шпитечки, ул.Луговая, д.1-А)		28	30			3	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 08	600			
4	000021102	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Шпитечки, ул.Лермонтова, д.17 в)		24	30			3	4	3	2	4	31	64	41	4 764	3 044	3 23	1 400			
5	000021525	22	Лаута Елена Миколаївна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Украинки Леся, д.39-А)		1	43		0.5	3	3	3	2	4	72	30	30	3 332	2 826	1 92	750			
6	000021565	22	Ливник Наталія Дмитрівна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Гайда, д.8)		1	43		0.5	4	4	3	2	4	43	43	33	3 389	2 638	1 58	800			
7	000021803	22	Мерченко Володимир Іванович ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)		12			1	1	2	1	1	2	3	12	14	215	627	36	200			
8	000022363	22	Пашенківська Наталія Миколаївна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/1)			43			3	4	3	2	4	66	61	63	4 620	4 177	4 21	2 100			
9	000023781	22	Черниш Оксана Василівна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.42)		1	28		0.5	3	3	3	1	2	33	33	26	3 923	3 234	3 58	3 600			
10	000433832	22	Дмитрівська СТ (рн Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Украинки Леся, д.38)		2	43		1	4	3	2	2	4	63	83	39	3 996	4 311	2 52	1 450			
11	000431797	22	Бачинська Валентина Кузьмівна ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.102)					1	2	2	2	1	2	23	13	32	1 528	363	2 37	2 400			
12	000436060	22	Іванов Володимир Анатолійович ФОП (рн Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-А)						3	4	3	2	4	60	89	43	7 973	8 388	4 13	2 950			

План на день с учетом +10%

Утвержденный плановый показатель

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

19 450

14 560

В случае если сумма планового показателя по всем ТРТ больше мин. на 10% к «План Продаж по Периодам», ТП необходимо вписать планы шариковой ручкой, округляя каждую сумму в большую сторону кратно 50

Необходимые данные для планирования группы

UA0101020603 ТП Морозов Дмитро Павлович Дата 18.12.2013 Ср 13(22) / 3 (5)

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	330 000	13 908	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	345	337	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	Сезонный переход	Расхождение месяц, период	Отгрузки за прошлые периоды и остаток плановых визитов	Торговая точка, адрес	Остаток к наличию СК	Отгрузки за прошлые периоды	ТРО				Отгрузки			Шоколад (кг)			План дня								
									Стеллаж	Кубы	Наполняемые выгрива шок.	Наполняемые выгрива ШВК	Металл. полки под Шок.	Возврат	-2	-1	тек	Визиты(ост.)	визиты(план)	Асс.	Отстаивание	Продажи	План	Продажи	%		
1	000020343	22			Голчук Валерій Олександрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-а)				16			1	4	3	2	1	2	28	3	23		21	3	13			
2	000020378	22			Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/8)				12				4	4	3	2	4	2	3	7	-15	4	3	5			
3	000020395	22			Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпичітки, ул.Луговая, д.1-А)				28	30			5	4	3	2	4	4	22	-22	3	13					
4	000021102	22			Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпичітки, ул.Лермонтова, д.17-а)				24	30			5	4	3	2	4	21	26	14	-8	14	16	9			
5	000021523	22			Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.39-А)				1	43	0,5		5	3	3	2	4	21	23	7	-15	12	15	4			
6	000021565	22			Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Гайдає, д.8)				1	43	0,5		4	4	3	2	4	11	25	7	-15	6	16	5			
7	000021803	22			Мерченко Володимир Іванович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)				12		1		1	2	1	1	2		5	5	-17	3		3			
8	000022363	22			Пашенківська Наталія Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/3)				43				5	4	3	2	4	24	14	14	-8	18	9	8			
9	000023781	22			Черниш Оксана Василівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.42)				1	28	0,5		3	3	3	1	2	16	10	12	-10	19	12	6			
10	000433832	22			Дмитрівське СТ (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.38)				2	43		1	4	3	2	2	4	10	25	9	-13	9	18	11			
11	000431797	22			Вачинська Валентина Кузьмівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.102)						1		2	2	2	1	2	4	2	10	-12	3	3	6			
12	000436060	22			Іванов Володимир Анатолійович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-А)								5	4	3	2	4	3	24	10	-12	4	21	9			

Утвержденный плановый показатель

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

43,3

Необходимые данные для планирования акции

UA0101020603 ТП Морозов Дмитро Павлович Дата 18.12.2013 Ср 13(22) / 3 (5)

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	330 000	13 908	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	43	3	343	337	-6	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	103	11	1 253	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес Ассортимент продаваемый за прошлые периоды ТРТ которые входят в адресную программу по акции	ТРО										Шоколад (кг)												
				Стеллаж	Кубы	Наполнение витрина шок.	Наполнение витрина ШВК	Металл. полки под Шок.	Витрина	Отгрузки			Витрина (ост.)	Витрина (план)	Асс.			Продажи			План дня					
										-2	-1	тек			-2	-1	тек	Отставание	-2	-1	тек	План	Продажи	%		
1	000020343	22	Голчук Валерий Олександрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-а)	16			1	4	3	2	1	2	28	3	23		21	3	13							
2	000020378	22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/8)	12				4	4	3	2	4	2	3	7	-13	4	3	5							
3	000020393	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Луговая, д.1-А)	28	30			3	4	3	2	4	4	22	-22	3	13									
4	000021102	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Лермонтова, д.17-а)	24	30			3	4	3	2	4	21	26	14	-8	14	16	9							
5	000021523	22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.38-А)	1	43		0,5	3	3	3	2	4	21	23	7	-13	12	15	4							
6	000021563	22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Гайдак, д.8)	1	43		0,5	4	4	3	2	4	11	23	7	-13	6	16	5							
7	000021803	22	Мерченко Володимир Іванович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)	12		1		1	2	1	1	2		3	3	-17	3		3							
8	000022363	22	Пашенківська Наталія Миколаївна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/1)		43			3	4	3	2	4	24	14	14	-8	18	9	8							
9	000023781	22	Черниш Оксана Василівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.42)	1	28		0,5	3	3	3	1	2	16	10	12	-10	19	12	6							
10	000433832	22	Дмитрівська СТ (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.38)	2	43			1	4	3	2	2	4	10	23	9	-13	9	18	11						
11	000431797	22	Вачинська Валентина Кузьмівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.102)			1		2	2	2	1	2	4	2	10	-12	3	3	6							
12	000436060	22	Іванов Володимир Анатолійович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-А)					3	4	3	2	4	3	24	10	-12	4	21	9							

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

43,3

64

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	350 000	15 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	545	537	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

Показатели	-2	-1	тек
Кво отгрузок	415	382	216
отгрузки	837	856	1 112
Средний асс	38	35	26
АкТТ (120)	141	136	123

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО						Отгрузки		Визиты (ост.)	Визиты (план)	ОБЩИЙ (грн)						Шоколад (кг)															
				Стеллаж	Кубы	Напольные вигрины шок.	Напольная вигрина ШВК	Металл. полки под Шок.	Золотая	-2	-1			тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)	Асс.			Продажи			План дня			Асс.			Продажи			План дня			
																	-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%	-2	-1	тек	Отставание	-2	-1	тек	План	Продажи	%
1		22	Голчук Валерий Олександрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.203 а)	16				1	4	3	2	1	2	62	26	55	4 292	2 814	5 267	2 633				28	3	23	21	3	13	8					
2		22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Ленина, д.202/В)	12					4	4	3	2	4	24	24	7	1 599	1 229	421	521				2	3	7	-15	4	3	5	2				
3		22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Луговая, д.1-А)	28	30				5	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080	1 532				4	22	-22	3	13		8,8					
4		22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Лермонтова, д.17 а)	24	30				5	4	3	2	4	51	64	41	4 764	5 044	3 231	1 386				21	26	14	-8	14	16	9	4				
5		22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.39-А)	1	43			0.5	5	3	3	2	4	72	50	30	5 332	2 826	1 920	721				21	23	7	-15	12	15	4	6				
6		22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Гореничи, ул.Гайда, д.8)	1	43			0.5	4	4	3	2	4	43	45	35	3 389	2 658	1 587	788				11	25	7	-15	6	16	5	6				
7		22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)	12					1	2	1	1	2	5	12	14	215	627	562	184											2				

При планировании группы на момент проведения акции необходимо учитывать:

- ❖ Адресную программу по акции;
- ❖ Период проведения акции;
- ❖ Сумма акционной накладной;
- ❖ Количество SKU в акционной накладной;
- ❖ Вес в кг. Акционной накладной.

ТРТ №3 – ЧП Гребенюк – находится в адресной программе акции по шоколаду, сумма акционной накладной составляет 960 грн., количество позиций в накладной 22 SKU, вес продукции в данной акционной накладной 8,8 кг., акция проводится в период с 16.12.2013г. по 28.12.2013г., в данную ТРТ осталось 2 визита.

1 –е – при планировании планового показателя по данной группе вносится план согласно веса данной акционной накладной;

2 –е – при планировании планового показателя по объему, цифра плана вырастает на сумму акционной накладной (572грн. План без учета акции + 960грн. акционная накладная = 1 532грн. Плановый показатель на тек. посещение.)

Необходимые данные для планирования «Золотой ТРТ»

UA0101020603 ТП Морозов Дмитро Павлович Дата 18.12.2013 Ср 13(22) / 3 (5)

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср. дн.	План	Ср. дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Раск.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	330 000	13 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	43	5	343	337	-6	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	84	2 300	105	11	1 235	1 267	12	101	209	273	64	131

№	Код	Тип точки	<p>Отгрузки за прошлые периоды и остаток плановых визитов</p> <p>Торговая точка, адрес</p> <p>Отметка о категории «Золотая ТРТ»</p> <p>Отгрузки за прошлые периоды</p>	ТРО							Отгрузки			ОБЩИЙ (грн)			План дня						
				Стеллаж	Кубы	Наполнение витрина шок.	Наполнение витрина ШВК	Метал. полка под Шок.	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)	Асс.	-2	-1	тек	План	Продажи	%		
																						Асс.	-2
1	000020343	22	Голчук Валерій Олександрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203 а)	16				1		4	3	2	1	2	62	26	33	4 292	2 814	3 267			
2	000020378	22	Готванник Ольга Іванівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/В)	12						4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 229	421			
3	000020395	22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитецьки, ул.Луговея, д.1-А)	28		30				3	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080			
4	000021102	22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Шпитецьки, ул.Лермонтова, д.17 а)	24		30				3	4	3	2	4	31	64	41	4 764	3 044	3 231			
5	000021523	22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.39-А)	1	43			0,5		3	3	3	2	4	72	30	30	3 332	2 826	1 920			
6	000021563	22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Гайдає, д.8)	1	43			0,5		4	4	3	2	4	43	43	33	3 389	2 638	1 387			
7	000021803	22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)	12				1		1	2	1	1	2	3	12	14	213	627	362			
8	000022363	22	Пашенківська Наталія Миколаївна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/1)		43					3	4	3	2	4	66	61	63	4 620	4 177	4 211			
9	000023781	22	Черниш Оксана Василівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.42)	1	28			0,5		3	3	3	1	2	33	33	28	3 923	3 254	3 591			
10	000433832	22	Дмитрівська СТ (р-н Києво-Святошинський Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.38)	2	43			1		4	3	2	2	4	63	83	39	3 996	4 311	2 526			
11	000431797	22	Вачинська Валентина Кузьмівна ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.102)					1		2	2	2	1	2	23	13	32	1 528	363	2 376			
12	000436060	22	Іванов Володимир Анатолійович ФОП (р-н Києво-Святошинський Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203-А)							3	4	3	2	4	60	89	43	7 973	8 388	4 131			

Дневной План Продаж

План продаж по Периодам

Рекомендация (План продаж по Периодам+Отставание)

14 560

Планы	Продажи			План месяц			Текущее выполнение МЕСЯЦА				Текущее выполнение "3 период"			
	-2	-1	Ср.дн.	План	Ср.дн.	Сезон, %	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.	План тек.	Факт тек.	Расх.	% вып.
ОБЩИЙ (грн)	347 328	281 128	13 387	350 000	15 909	19	183 664	178 636	-5 028	97	33 163	37 122	3 959	112
Шоколад (кг)	1 169	913	43	1 000	45	5	545	537	-8	98	91	81	-10	89
ШВК (кг)	2 680	1 980	94	2 300	105	11	1 255	1 267	12	101	209	273	64	131

Показатели	-2	-1	тек
Кво отгрузки	415	382	216
отгрузка	837	856	1 112
Средний асс	38	35	26
АкТТ (120)	141	136	123

№	Код	Тип точки	Торговая точка, адрес	ТРО							Отгрузки		ОБЩИЙ (грн)						Шоколад (кг)																
				Стеллаж	Кубы	Напольные вигрина шок.	Напольная вигрина ШВК	Металл. полне под Шок	Золотая	-2	-1	тек	Визиты (ост.)	Визиты (план)	Асс.			Продажи			План дня			Асс.			Продажи			План дня					
															-2	-1	тек	-2	-1	тек	План	Продажи	%	-2	-1	тек	Остаток	-2	-1	тек	План	Продажи	%		
																																		Визиты (ост.)	Визиты (план)
1		22	Голчук Валерий Олександрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.203 а)	16			1	4	3	2	1	2	62	26	55	4 292	2 814	5 267	2 633				28	3	23	21	3	13							
2		22	Готваник Ольга Іванівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Ленина, д.202/В)	12				4	4	3	2	4	24	24	7	1 399	1 229	421	521				2	3	7	-15	4	3	5						
3		22	Гребенюк Лариса Михайлівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Луговая, д.1-А)	28	30			5	4	3	2	4	26	37	15	1 708	1 869	1 080	572				4	22	-22	3	13								
4		22	Кобилінський Віктор Петрович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Шпитецьки, ул.Лермонтова, д.17 а)	24	30			5	4	3	2	4	51	64	41	4 764	5 044	3 231	1 386				21	26	14	-8	14	16	9						
5		22	Лаута Олена Миколаївна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, ул.Українки Леся, д.39-А)	1	43			0,5	5	3	3	2	4	72	50	30	5 332	2 821	1 920	721				21	23	7	-15	12	15	4					
6		22	Линник Наталія Дмитрівна ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Горенички, ул.Гайда, д.8)	1	43			0,5	4	4	3	2	4	43	45	35	3 389	2 651	1 587	788				11	25	7	-15	6	16	5					
7		22	Марченко Володимир Іванович ФОП (р-н Киево-Святошинский Район, с.Петрушки, пер.Гагарина, д.27)	12				1	2	1	1	2	5	12	14	215	627	562	184				5	5	-17	3	3								

1 – е – при планировании активации «Золотой ТРТ» необходимо обращать внимание на отметку (подсказку) о наличие таких ТРТ на маршруте;

2 – е – при планировании активации «Золотой ТРТ» необходимо обращать внимание на сумму, которая была отгружена в данную ТРТ для активации как «Золотой ТРТ» за предыдущие визиты тек. месяца.

Таким образом ТРТ № 5 и 6 являются потенциальными для плановой отгрузки за месяц **1 800 грн.** на каждую.

При посещении ТРТ в первый визит с четырех (начало месяца), плановый показатель по объему необходимо планировать как **1 800** сумма для активации ТРТ как Золотой / **4** - количество плановых визитов в данную ТРТ. = **450 грн.** Мин. план на первое посещение данной ТРТ. В случае если данная цифра плана меньше нежели цифра согласно стандартного алгоритма планирования – план выставляется согласно стандартного алгоритма планирования.

При посещении ТРТ в последующие визиты (2-ой, 3-ий периоды) необходимо учитывать остаток для активации данной ТРТ как Золотой от тек. продаж на момент визита. ТРТ № 6 - **1 800 грн.** необходимый мин. – тек. продажи **1 587 грн.** = **213 грн.** / кол. оставшихся визитов **2** = **107.** Данная цифра меньше нежели план согласно стандартной схемы, поэтому остается цифра плана. Которая была ранее выведена **788 грн.**

2. Оценка торговой точки

Зачем мы оцениваем торговую точку?

Оценка торговой точки ДО встречи с клиентом!

Снаружи:

Прежде, чем переступить порог, остановитесь!

- Место расположения торговой точки (близлежащие учреждения и организации)
- Наличие рекламной продукции (нашей и конкурентов).
- Видимость, опрятность, чистота, исправность нашей рекламной продукции .
- Есть ли изменения (новая дверь...)?



2. Оценка торговой точки

ВНУТРИ:

Внутренняя проверка:

1. Определение сегмента ТРТ
2. Площадь торгового зала
3. Уровень покупателей
4. Количество покупателей
5. Основные поставщики
6. Ширина кондитерского отдела
7. Доля Рошен
8. Наценка
9. Место под формирование СК
10. Место под оборудование

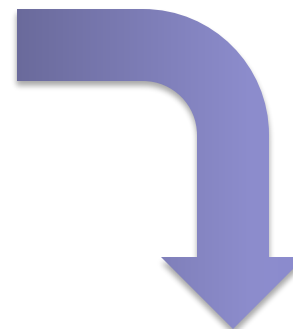


**ЧТО МОЖНО
УЛУЧШИТЬ???**

2. Оценка торговой точки

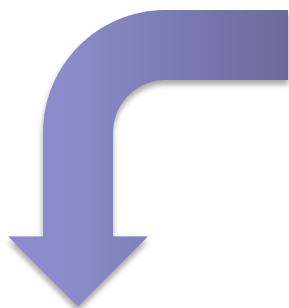
Потребность ТРТ в оборудовании:

- ✓ Дебеторская дисциплина ТРТ;
- ✓ Оборачиваемость продукта;
- ✓ Физическая необходимость.



Определение места под оборудование:

- ✓ Прикассовая зона;
- ✓ Место за точкой расчета;
- ✓ ЗАКРЫТЬ КОНКУРЕНТА.



Контроль оборудования и POSM материалов:

- ✓ Наличие чужих позиций;
- ✓ Пустые ячейки;
- ✓ Физическое состояние.



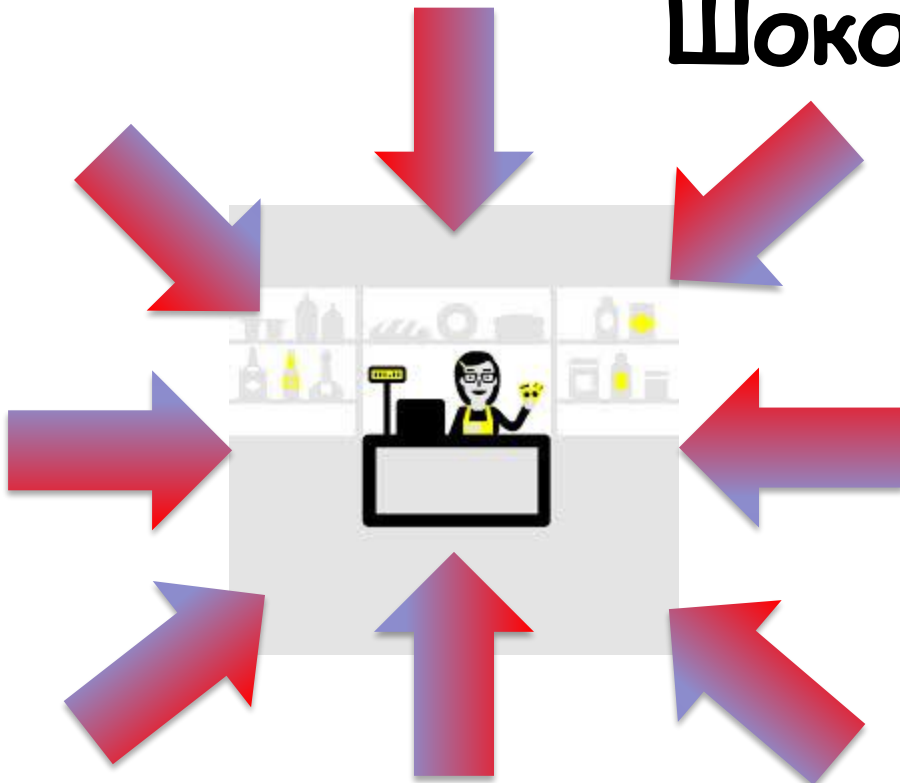
Доля полки



Весовой отдел - 50%

Коробка - 50%

Шоколад - 40%



Не бывает второй возможности произвести первое впечатление!

3-й шаг: Презентация

3.1 Установление контакта

1. Поздороваться уверенно и спокойно . Назвать клиента по имени, УЛЫБНУТЬСЯ.

2. Compliment

3. Разговор на отвлеченную тему

Первая фраза - внимание и интерес клиента.

- Внешний вид .
- Не извиняйтесь за то , что отнимаете у клиента время.
- Установить контакт глазами.
- Покажите, что визит был тщательно спланирован.
- Улыбайтесь . Во время встречи в нашей речи энтузиазм и положительный настрой.
- Имя клиента- самый приятное слово. Узнаем имя клиента до встречи с ним.



3-й шаг: Презентация

3.1 Установление контакта

Компоненты эффективной коммуникации



Общение: _____

Реальность: _____

Аффинити: _____

3-й шаг: Презентация

3.1 Установление контакта

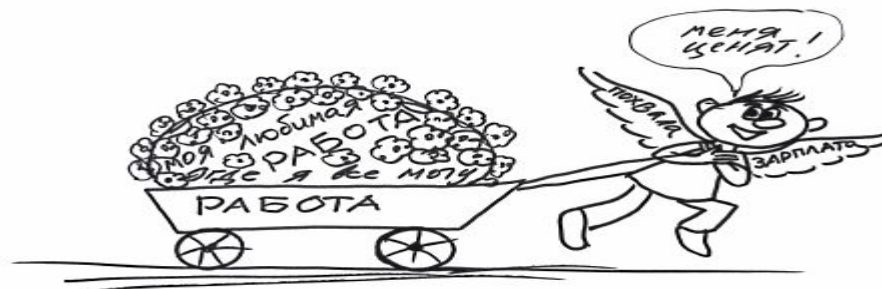
Качества

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

Комплимен

т

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



3-й шаг: Презентация

3.1 Установление контакта

Вопросы для получения информации

- Что ты ценишь в людях?
- За что тебя ценят твои друзья?
- Как ты учился в школе, в институте?
- Сколько ты водишь автомобиль?
- Есть ли у тебя хобби?
- Дорогие ли ты вещи себе покупаешь?
- Твое отношение к спорту?
- Твое отношение к семейной жизни?
- Твое отношение к работе?
- Куришь ли ты?
- Употребляешь ли ты алкоголь?
- Как ты относишься к домашним животным?
- Подводил ли ты кого не будь?
- Можно ли тебе доверять?
- Какую книгу ты сейчас читаешь?
- Сколько книг ты прочитал?
- Какие у тебя есть цели?
- И т.п....



3. Презентация.

Структура

3.1. Установление контакта.

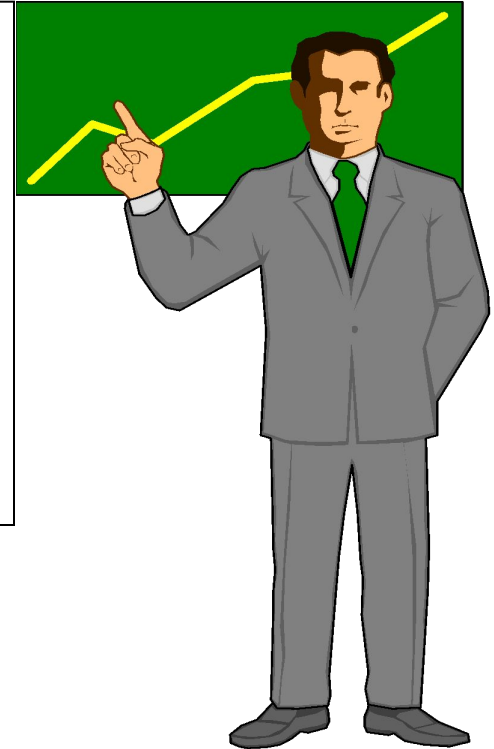
Первая фраза. Потребности Клиента

3.2. Представление товара , целей визита.

Свойства- Преимущества -Выгоды.

3.3. Проверка готовности клиента.

3.4. Работа с возражениями.



3.1. Установление контакта

Первая фраза.

Возбудите любопытство с первой фразы,

И они будут внимать вам с интересом .

Дейл Карнеги

Установление контакта с партнером

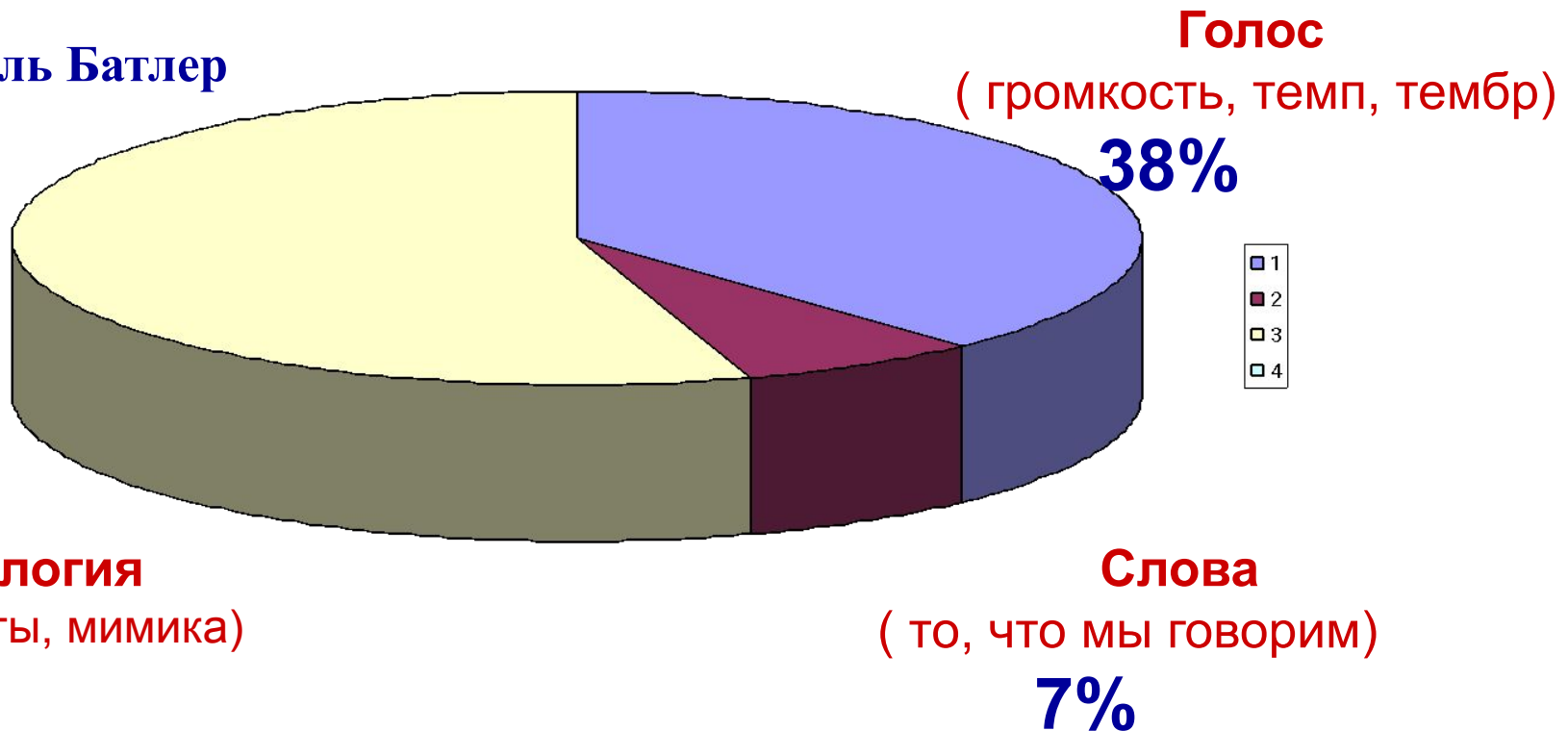
- Визуальный контакт (если нам не смотрят в глаза, мы подсознательно считаем, что человек с нами не искренен).
- Улыбка – искренняя, должна выражать наше доброжелательное отношение к человеку, с которым мы общаемся. Желательно улыбка «всем лицом» – когда улыбаются глаза.
- Приветствие (деловое, подчеркивающее ваше уважение к собеседнику).
- Обращение по имени, имени отчеству, лучше на «Вы»!
- Рукопожатие – равноправное ладонь в меру упругая, направлена перпендикулярно поверхности Земли.
- Compliment – искренний, касающийся, при первых встречах, деловых качеств или бизнеса в целом. При установленном контакте, можно личности, и при этом не навязчивый.
- Начало разговора с обоюдно интересных объединяющих тем.
- Поза – открытая. Жесты – горизонтальные.
- Присоединение по позе и жестам к собеседнику.
- Позиция за столом – не конфронтующая.



Первое впечатление

Нас убеждают не аргументы, которые можно проанализировать, а тон и темперамент, манера речи, то есть сам человек.

Сэмьюэль Батлер



Рукопожатия при приветствии



Рис. 19 *Хозяин положения*

Рис. 20 *Уступало инициативу*

Рис. 21 *Равноправное рукопожатие*



Рис. 27. *"Перчатка"*

Позы и жесты



Вызывает доверие, способствует пониманию



Вызывает недоверие, несогласие,
Способствует появлению противодействия,
критики



Настораживает, показывает, что
собеседник старается доминировать, что-то
скрывает



Воспринимаются как
высокомерные,
надменные, особенно
если голова немножко
опрокинута назад и
взгляд «свысока».



Зоны коммуникации

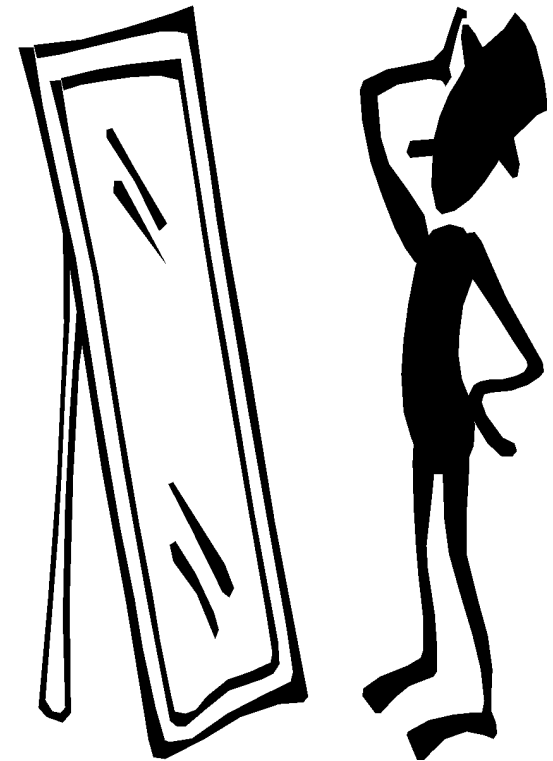
На какой дистанции лучше начинать общение?

	<p>ИНТИМНАЯ ЗОНА</p> <p>15-45 см</p>	<p>ЛИЧНАЯ ЗОНА</p> <p>45см - 1.2м</p>	<p>СОЦИАЛЬНА Я ЗОНА</p> <p>1.2 - 3.6м</p>	<p>ОБЩЕСТВЕНН АЯ ЗОНА</p> <p>от 3,6 м</p>
---	--	---	---	---

- Если это первая встреча, то общение лучше начать в социальной зоне.
- Если вы уже знакомы, то лучше перейти для общения в личную зону.

Похож на меня – нравишься мне

- **Подстройка к жестам**
(Повторение жестов и поз собеседника – подсознательные сигналы общения)
- **Подстройка к голосу**
(Подстраиваться под голос собеседника при помощи кивков головы, движения глаз...следуя темпу и ритму речи собеседника)
- **Подстройка к словам**
(Говорите с клиентом на одном языке, употребляйте те слова, которые нравятся клиенту, которыми клиент говорит)



ИТОГОВАЯ АНКЕТА ТРЕНИНГА

ЧТО ПОЛЕЗНОГО ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕЙ РАБОТЫ Я ВЫНЕС ИЗ ЭТОГО ТРЕНИНГА?

ЧТО СДЕЛАЮ В СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦЕ?

Я УСТАНОВЛЮ _____ СТЕЛЛАЖЕЙ

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ШВК

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ШОКОЛАД

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ФАСОВАННУЮ ПРОДУКЦИЮ

МОЙ % РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

МОЙ % ПОКРЫТИЯ СК ПО ШВК СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

МОЙ % ПОКРЫТИЯ СК ПО ШОКОЛАДУ СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

В НАЧАЛЕ МЕСЯЦА, ПОЛУЧИВ ЦИФРУ ОТ СВ Я _____

КАЖДЫЙ ВЕЧЕР, ВЗЯВ МАРШРУТНЫЙ ЛИСТ Я _____

ЭТО ВСЕ МНЕ НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ _____

ЧТО МНЕ ПОНРАВИЛОСЬ В ТРЕНИНГЕ, РАБОТЕ ТРЕНЕРА И МОИ ПОЖЕЛАНИЯ!

Ф.И.О. _____ Должность: _____

Дата: _____

ИТОГОВАЯ АНКЕТА ТРЕНИНГА

ЧТО ПОЛЕЗНОГО ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕЙ РАБОТЫ Я ВЫНЕС ИЗ ЭТОГО ТРЕНИНГА?

ЧТО СДЕЛАЮ В СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦЕ?

Я УСТАНОВЛЮ _____ СТЕЛЛАЖЕЙ

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ШВК

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ШОКОЛАД

Я УСТАНОВЛЮ _____ ВИТРИН ПОД ФАСОВАННУЮ ПРОДУКЦИЮ

МОЙ % РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

МОЙ % ПОКРЫТИЯ СК ПО ШВК СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

МОЙ % ПОКРЫТИЯ СК ПО ШОКОЛАДУ СОСТАВИТ _____% (СЕЙЧАС У МЕНЯ _____%)

В НАЧАЛЕ МЕСЯЦА, ПОЛУЧИВ ЦИФРУ ОТ СВ Я _____

КАЖДЫЙ ВЕЧЕР, ВЗЯВ МАРШРУТНЫЙ ЛИСТ Я _____

ЭТО ВСЕ МНЕ НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ _____

ЧТО МНЕ ПОНРАВИЛОСЬ В ТРЕНИНГЕ, РАБОТЕ ТРЕНЕРА И МОИ ПОЖЕЛАНИЯ!

Ф.И.О. _____ Должность: _____

Дата: _____