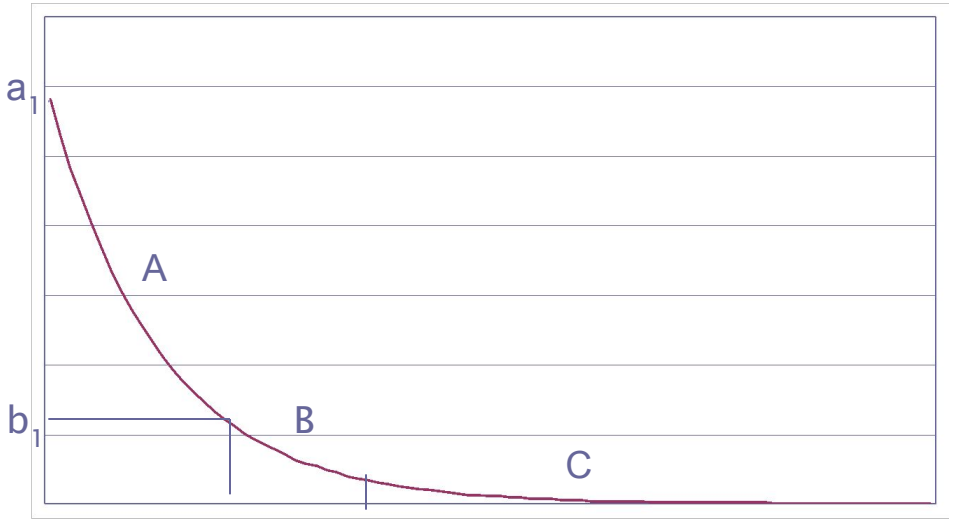
berner & stafford
управление продажами

поиск новых путей:

реорганизация системы продаж по методологии SFM

график идеального распределения объемов продаж



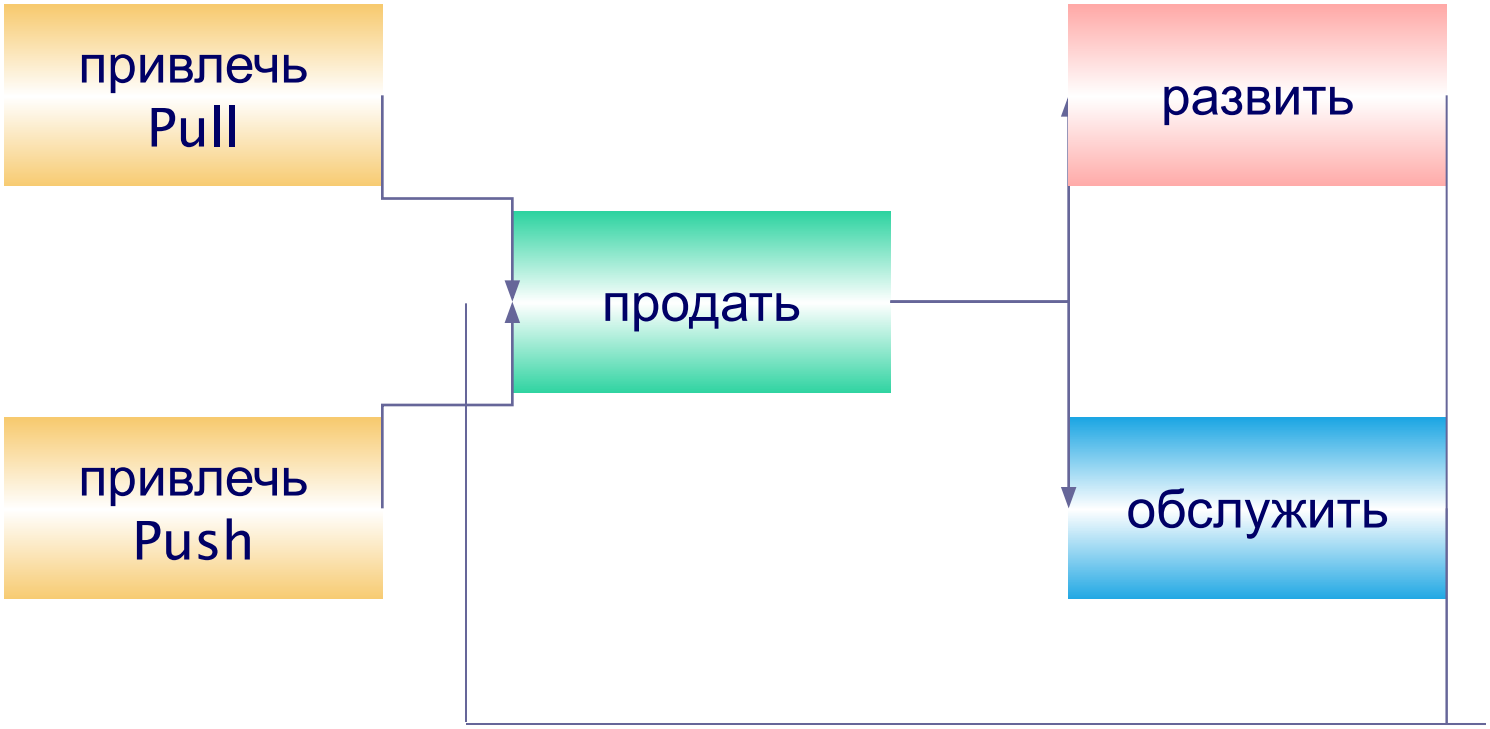
коэффициент AB = a_1 / b_1 = 4,3

категория	% от дохода	% от количества
A	80	20
B	16	16
C	4	64
D	0	0

SFM (Sales Forces Management)

berner & stafford
управление продажами

сбытовая процедура



berner & stafford
управление продажами

планирование (сбалансированные показатели)

- сколько? = деньги
- где? = территории
- кому? = клиенты
- как? = процедуры
- как часто? = нормативы
- кто? = бюджет персонала

berner & stafford
управление продажами

контроль

стандарты

измерение

корректировка

berner & stafford
управление продажами

норматив по поиску и отбору

100 резюме ▶ **20** собеседований ▶ **5** стажеров ▶ **1** продавец

berner & stafford
управление продажами

мотивация

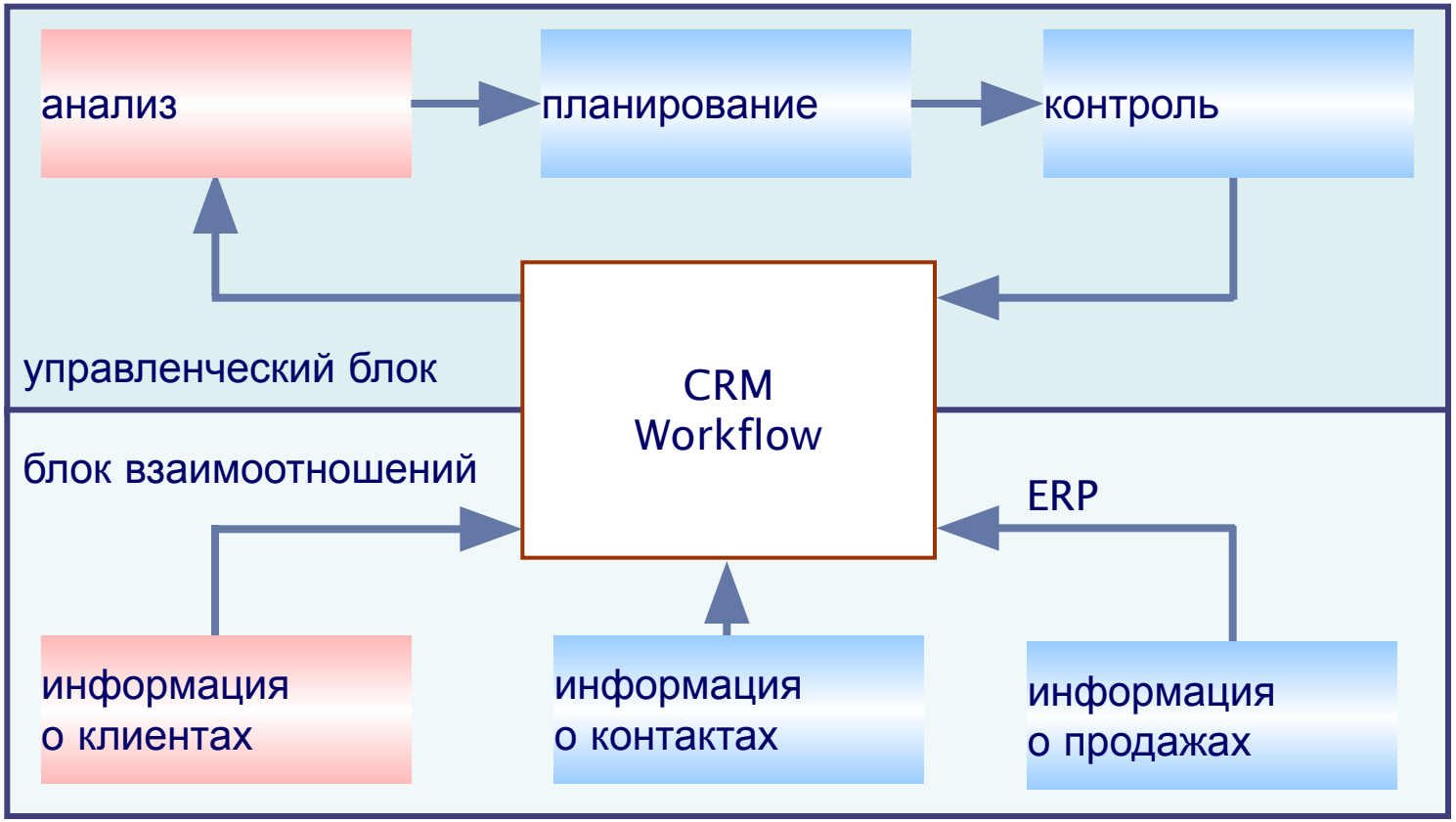
создание условий,

при которых персонал

стремится выполнить план

berner & stafford
управление продажами

адекватная автоматизация. CRM



berner & stafford
управление продажами

спасибо за внимание!

Вадим Дозорцев

Контактная информация:
(495) 788-09-41
www.bernerandstafford.ru