

FILIGREE

КОММЕРЧЕСКИЙ УСПЕХ МАГАЗИНА.

Чем на самом деле должны
заниматься директор и торговый
персонал?

www.filigree.ru

Коммерческий успех

FILIGREE

- Выполнение плана продаж
- Стабильность выполнения плана
- Запланированная динамика продаж в течение сезона
- Расширение клиентской базы
- Позитивная динамика роста продаж

КЛЮЧ К УСПЕХУ

FILIGREE

 СВОИМИ СИЛАМИ

 БЕСПЛАТНО

 БЫСТРО

www.filigree.ru

Роль персонала

FILIGREE

продавцы

ПРОДАВАТЬ

менеджер

УПРАВЛЯТЬ

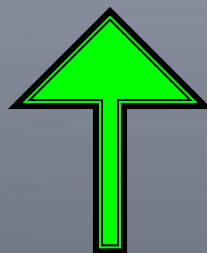
Что НА САМОМ ДЕЛЕ происходит в магазине?

- Как оценить ситуацию?
- В чем причина несоответствия?
- Где возможно улучшение?
- Что конкретно делать?

FILIGREE

АКТИВНЫЙ ПОИСК ВОЗМОЖНОСТЕЙ

НУЖНО ЛУЧШЕ!



МОЖНО ЛИ ЛУЧШЕ?

www.filigree.ru

ЧТО ДЕЛАТЬ?

FILIGREE

1. ВЫЯВИТЬ ТОЧКУ СБОЯ
2. ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ
3. ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИЧИНУ
4. ПРЕДЛОЖИТЬ ДЕЙСТВИЯ

www.filigree.ru

ПРИМЕР

FILIGREE

Магазин 80 кв.м.

Будний день

50 посетителей

10 покупок

Конверсия – 20%

ПРИМЕР

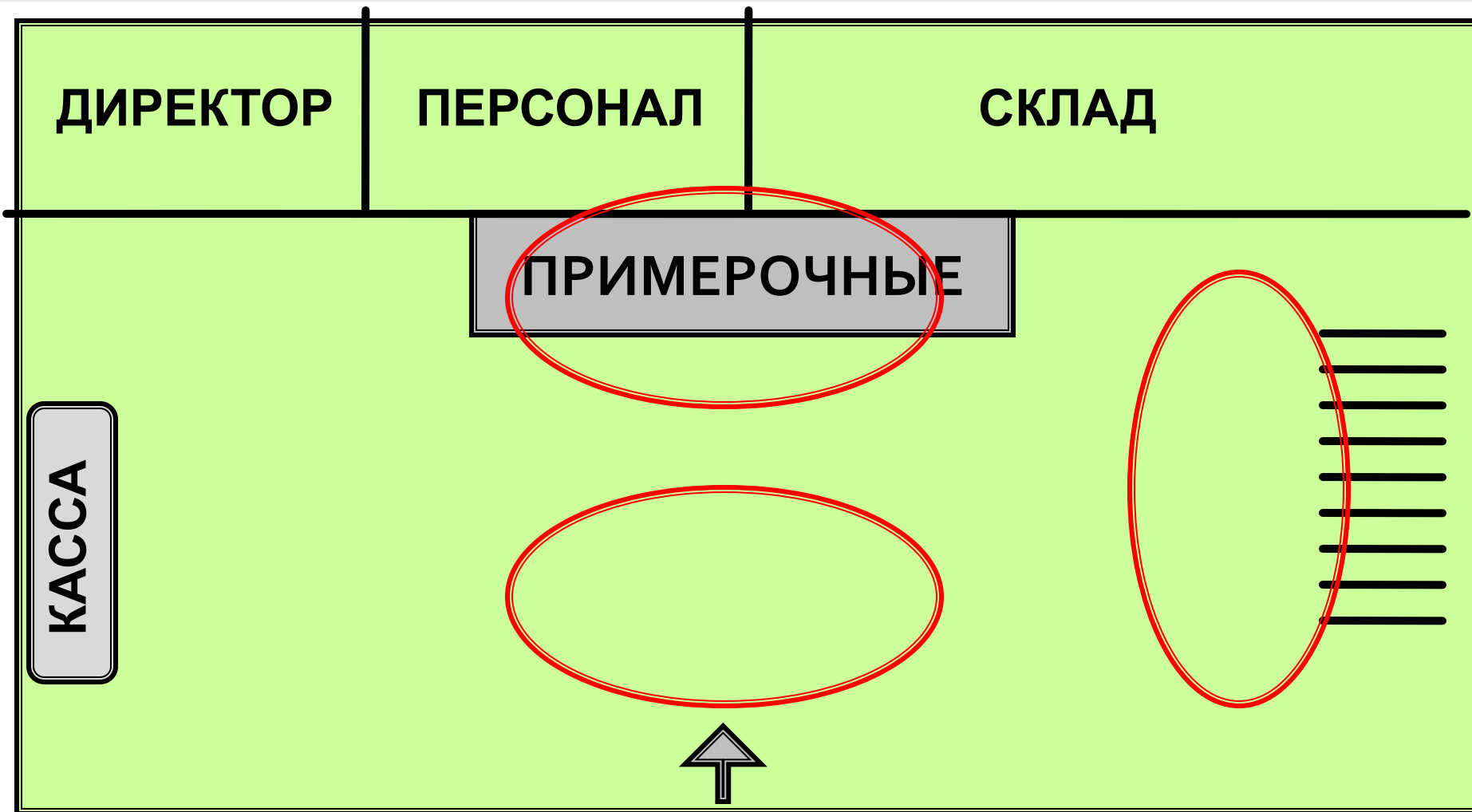
FILIGREE



- Работа магазина 10 часов = 600 минут
- 1 клиент каждые 12 минут ИЛИ (в час-пик – одновременно 5 клиентов + периоды «низкого трафика»)
- 3-4 продавца

STORE VISIT (ПРОДАВЦЫ)

FILIGREE



www.filigree.ru

ГЛАВНОЕ

FILIGREE

ДЛЯ МАГАЗИНА FASHION

ПРОДАЖИ – ЭТО СЕРВИС

www.filigree.ru

ПРОДАВЦЫ ПРОДАЮТ

FILIGREE



ТЕХНИКИ

1. Простые
2. 100%-работающие
3. Универсальные

- НЕМЕДЛЕННАЯ РЕАКЦИЯ НА КАЖДОГО ВХОДЯЩЕГО КЛИЕНТА
- УСПЕШНАЯ ФРАЗА

Давайте (позвольте)
я Вам
подскажу/помогу
сориентироваться/покажу...

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

FILIGREE

«С чем я буду это носить?»

□ ВСЕГДА - предложение комплектами

«Стоит ли это мерить?»

■ ВСЕГДА – говорить о преимуществах

УДАЧНАЯ МОДЕЛЬ

www.filigree.ru

ПРИМЕРКА

FILIGREE

- Сколько изначально взяли на примерку и сколько купили
- Сколько альтернатив принес продавец?
- Сколько дополнений и комплектов принес продавец?
- Скорость работы продавца

КОЛИЧЕСТВО ИЛИ КАЧЕСТВО

Новые критерии

FILIGREE

- Скорость и качество реакции на входящего клиента
- Скорость и качество реакции на запрос клиента
- Скорость и качество предложения total look
- Лимит времени на 1 покупателя (готовность продавца к работе)

www.filigree.ru

Как проверить

FILIGREE

1. Наблюдение в торговом зале
2. Тест- практика
(www.filigree.ru/INFO)

www.filigree.ru

□ БЫСТРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

□ ПРОСТЫЕ

□ МАЛОБЮДЖЕТНЫЕ

Правильный алгоритм

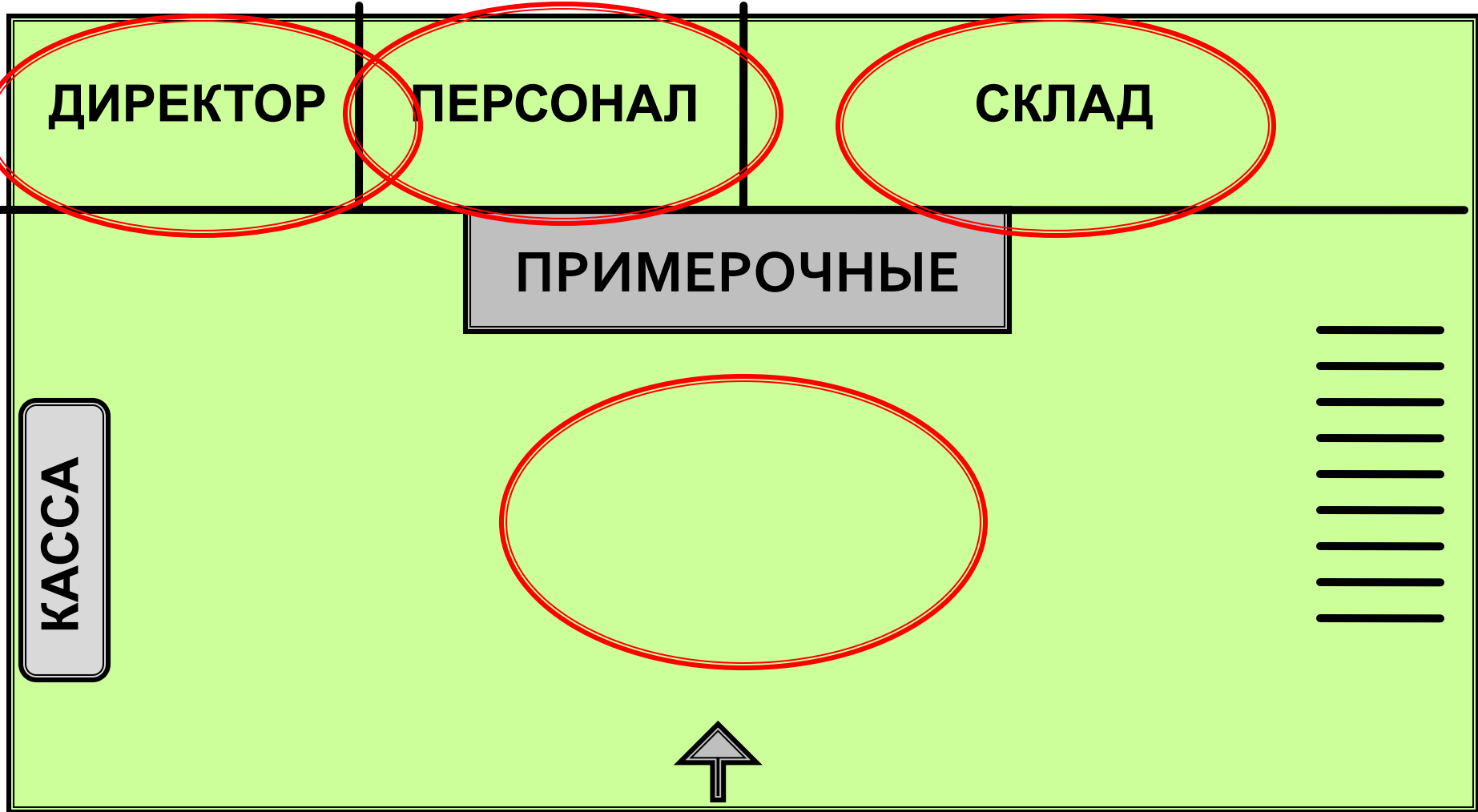
FILIGREE

1. Не знают
2. Не умеют
3. Нет технологий и условий
4. Не хотят

1. «Продать» персоналу задачи
2. Ежедневный утренний тренинг в зале
3. Продумать технологии

STORE VISIT (менеджер)

FILIGREE



МЕНЕДЖЕР УПРАВЛЯЕТ

FILIGREE

□ УТРО МЕНЕДЖЕРА

□ УТРО КОЛЛЕКТИВА

□ СКЛАД

□ МЕНЕДЖЕР В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ

□ ВЕЧЕР КОЛЛЕКТИВА

www.filigree.ru

УТРО МЕНЕДЖЕРА

FILIGREE

- ПОНИМАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПЛАНА
- УЧЕТ КОММЕРЧЕСКИХ ЗАДАЧ ДНЯ
- УЧЕТ РЕСУРСОВ
- ФОРМУЛИРОВАНИЕ ЗАДАЧ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА

УТРО КОЛЛЕКТИВА

FILIGREE

УТРЕННЕЕ СОБРАНИЕ (ЗАДАЧА ДЛЯ КОЛЛЕКТИВА И ЗАДАЧА ДЛЯ КАЖДОГО)

1. Коммерческие цели ПОДРОБНО
2. КАК работать и ЧТО ИМЕННО делать
3. ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ

ИНФОРМАЦИЯ НА ДОСКЕ

Порядок для продаж

- Всё отдельно
- Всё подписано
- Всё проверено

ЗАЧЕМ Я ЗДЕСЬ?

- Ролевая модель
- Работа в паре – модель командной работы
- Обучение
- Корректировка действий

**РЕЗУЛЬТАТ ЗА 1 ЧАС
– ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ К ЛУЧШЕМУ?**

ВЕЧЕР КОЛЛЕКТИВА

FILIGREE

- ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАЧ
- ЗАФИКСИРОВАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ
- ЗАФИКСИРОВАТЬ НЕПРАВИЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ
- БЛАГОДАРНОСТЬ
- ЗАДАЧИ НА ЗАВТРА

Новые критерии

FILIGREE

- Выделение коммерческих задач конкретного дня
- Работа с ресурсом
- Формулировка задач для персонала (КАК делать)
- Осознанность действий
- Максимальная отдача от каждого действия
- ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

www.filigree.ru

Правильный алгоритм

FILIGREE

1. Не знают
2. Не умеют
3. Нет технологий и условий
4. Не хотят

1. «Продать» менеджеру задачи
2. Привлечь к созданию технологий работы
3. Обучить

Продавцов, которые продают

FILIGREE

Менеджеров, которые управляют

**УСПЕШНОГО
СЕЗОНА!**

www.filigree.ru