

**ПЛАН РАЗВИТИЯ САЛОНА
ТТ – 160 ТЦ «Триумф» на
3месяца.**

Плановые и фактические показатели салона за 1 мес

| ПК | План на мес | Факт мес | План средний чек | Факт средний чек | План чеков | Факт Чеков | План % конверсии | Факт % конверсии | План % кредитов | Факт % кредитов | Зоны развития ПК |
|----------------|-------------|----------|------------------|------------------|------------|------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------------------------------------------------------------|
| 2 | 1 000 000 | 600 000 | 20 000 | 16 000 | 50 | 40 | 15 | 8,5 | 23 | 6 | |
| Фурсов Р. | 500 000 | 270 000 | 20 000 | 14 500 | 25 | 21 | 15 | 9 | 23 | 4 | Работа над средним чеком, увеличением конверсии, предложением в кредит |
| Евдокименко П. | 500 000 | 330 000 | 20 000 | 17 500 | 25 | 19 | 15 | 8 | 23 | 8 | Работа над средним чеком, увеличение конверсии, предложение кредита |

Потеря на среднем чеке за месяц составила 160 000

Потеря на кредитах за месяц 170 000

В результате проведенного анализа выявлены зоны развития основных показателей ПК, за счет которых салон выйдет на нужные цифры. Это повышение среднего чека на 4000, процента кредита на 17 %, а так же процента конверсии салона и ПК до 11%.

Данные показатели будут повышены за счет полевого обучения с каждым ПК.

График полевого обучения

| ПК | Азбука продаж по этапам | Работа с опросником | Обучение по предложению кредита | Обучение по переориентированию | Обучение в ролевке | Контрольные дни | Постановка целей на новый период | ДЗ для ПК |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Фурсов Р. | 01-03.07 Этапы: 1) Критерии выбора 2) Фишки продукта 3) завершение продажи | 03.07 — правильное заполнение опросника по всем пунктам, увеличение ср.чека с помощью него | 03-04.07- кредит как инструмент увеличения среднего чека предложение выгоды при его оформлении | 04-05.07 Переориентир как инструмент увеличения ср.чека и объема продаж правильное переориентир | 02.07-азбука продаж 03.07-работа с опросником 04.07-предложение кредита 05.07-переориентирование | На 06.07- 2 чека кред На 05.07- 1 комплексный чек с опросником 06.07 - 1 чек на переориентирование | До 10.07- обучение по слабым зонам. Постановка цели до 10.07 2чека -кредит, 1чек переориентирование, использование опросника в каждой консультации | 02.07 проверка дз азбуки продаж, работы с опросником 05.07 проверка дз по переориентированию и предложению кредита |
| Евдокименко П. | 01-03.07 Этапы: 1) Критерии выбора 2) Фишки продукта 3) завершение продажи | 03.07 — правильное заполнение опросника по всем пунктам, увеличение ср.чека с помощью него | 03-04.07- кредит как инструмент увеличения среднего чека предложение выгоды при его оформлении | 04-05.07 Переориентир как инструмент увеличения ср.чека и объема продаж правильное переориентир | 02.07-азбука продаж 03.07-работа с опросником 04.07-предложение кредита 05.07-переориентирование | На 05.07- 2 чека кред На 05.07- 1 комплексный чек с опросником 05.07 - 1 чек на переориентирование | До 10.07- обучение по слабым зонам. Постановка цели до 10.07 2чека -кредит, 1чек переориентирование, использование опросника в каждой консультации | 02.07 проверка дз азбуки продаж, работы с опросником 05.07 проверка дз по переориентированию и предложению кредита |

Трафик салона/ зоны роста

Проведена адресная рассылка компании тираж 10 тыс листовок,
адресная рассылка своими силами 10 рассылок тираж 7000, промо
акция 3000 листовок

Среднее количество входящих в салон составляет : 20 человек в
день.

Из данного количества трафика оформляется 2 чека

1 промо

1 адресная рассылка/наработка.

Выполнение в день 33 000- результат за месяц 990 000.

Для увеличения количества входящих/чеков запланирован график
проведения адресных рассылок и промо акций, что увеличит количество
целевого трафика и оформление дополнительно 2х чеков в день.

Тираж на салон 20 тыс 16 тыс- адресные рассылки на ежедневной основе,
4000 промо акция – на ежедневной основе, уделенное промо 1 раз нед

Дополнительные инструменты по привлечению: клиентская база 1 чек.нед

Avito физ.лицо 1-2 чека.нед

Проведение удаленного промо.

| удаленное промо | нед 1 | нед 2 | нед 3 | нед 4 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Нижний рынок | Red | Yellow | Yellow | Yellow |
| Центральный автовокзал | Yellow | Red | Yellow | Yellow |
| Рынок Любимый | Yellow | Yellow | Yellow | Red |
| Рынок г. Михайловск | Yellow | Yellow | Red | Yellow |

Для увеличения объема продаж в каждом месяце, расчет 3х месяцев запланировано:

1 мес: Для повышения показателя на 1 млн необходимо оформить 100 чеков со средним чеком 20 000- процент кредитов от объема- 23% - 20 кредитов – 4 на ПК. Согласно графику адресных рассылок, промо и доп.привлечения-трафик + 10 человек – добавят +1 чек в будние дни, 2 чека выходные Данное количество чеков позволит выйти на запланированный показатель.

Задачи по салону:

– набор штата + 3 человека

Полевое обучение стажеров по графику.

Обучение опытных ПК по отстающим показателям

Срез по показателям согласно графику полевого обучения, при не выполнении демотив. Постановка целей по периодам

Выставление плана на каждого ПК – опытные 600 тыс, стажеры 270 тыс

Расчет каждым стажером и ПК:

а) объем продаж в день

б) количество чеков в день/мес, при плановом 20 тыс

в) количество кредитов при плановых 23%

г) количество трафика(листовок) для чека.-(при не выполнении демотив)

д) расчет зп день-мес(контроль на вечернем ревью на ежедневной основе.)

График полевого обучения для стажеров/проведение программы Старт

| Стажер | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стажер 1 | Знакомство с компанией Мотивация, КРІ опросник, конкурсы. ДЗ | Проверка ДЗ Прайс, ценники, акции, планировщик Работа с сайтом . ДЗ | Проверка ДЗ Презентация по ММ/КМ ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж 3 этапа Проведение ролевки ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж-этап завершения продажи, оформления продажи. Проведение ролевки. Постановка цели ДЗ | Проверка ДЗ. Проведение Контрольной ролевки. Помощь в оформлении чека. Постановка целей по периодам на месяц . Выявление зон роста и работа над ними. Мотивация пк на цифрах и денежном эквиваленте. Контроль каждого периода. | Контроль показателей КРІ и выполнения индивидуального плана. Определение и введение демотива |
| Стажер 2 | Знакомство с компанией Мотивация, КРІ опросник, конкурсы. ДЗ | Проверка ДЗ Прайс, ценники, акции, планировщик Работа с сайтом . ДЗ | Проверка ДЗ Презентация по ММ/КМ ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж 3 этапа Проведение ролевки ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж-этап завершения продажи, оформления продажи. Проведение ролевки. Постановка цели ДЗ | Проверка ДЗ. Проведение Контрольной ролевки. Помощь в оформлении чека. Постановка целей по периодам на месяц . Выявление зон роста и работа над ними. Мотивация пк на цифрах и денежном эквиваленте. Контроль каждого периода. | Контроль показателей КРІ и выполнения индивидуального плана. Определение и введение демотива |
| Стажер 3 | Знакомство с компанией Мотивация, КРІ опросник, конкурсы. ДЗ | Проверка ДЗ Прайс, ценники, акции, планировщик Работа с сайтом . ДЗ | Проверка ДЗ Презентация по ММ/КМ ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж 3 этапа Проведение ролевки ДЗ | Проверка ДЗ Азбука продаж-этап завершения продажи, оформления продажи. Проведение ролевки. Постановка цели ДЗ | Проверка ДЗ. Проведение Контрольной ролевки. Помощь в оформлении чека. Постановка целей по периодам на месяц . Выявление зон роста и работа над ними. Мотивация пк на цифрах и денежном эквиваленте. Контроль каждого периода. | Контроль показателей КРІ и выполнения индивидуального плана. Определение и введение демотива |