

Отчет Отдела Продаж за май 2020 г.

ЦЕЛИ НА 2020:

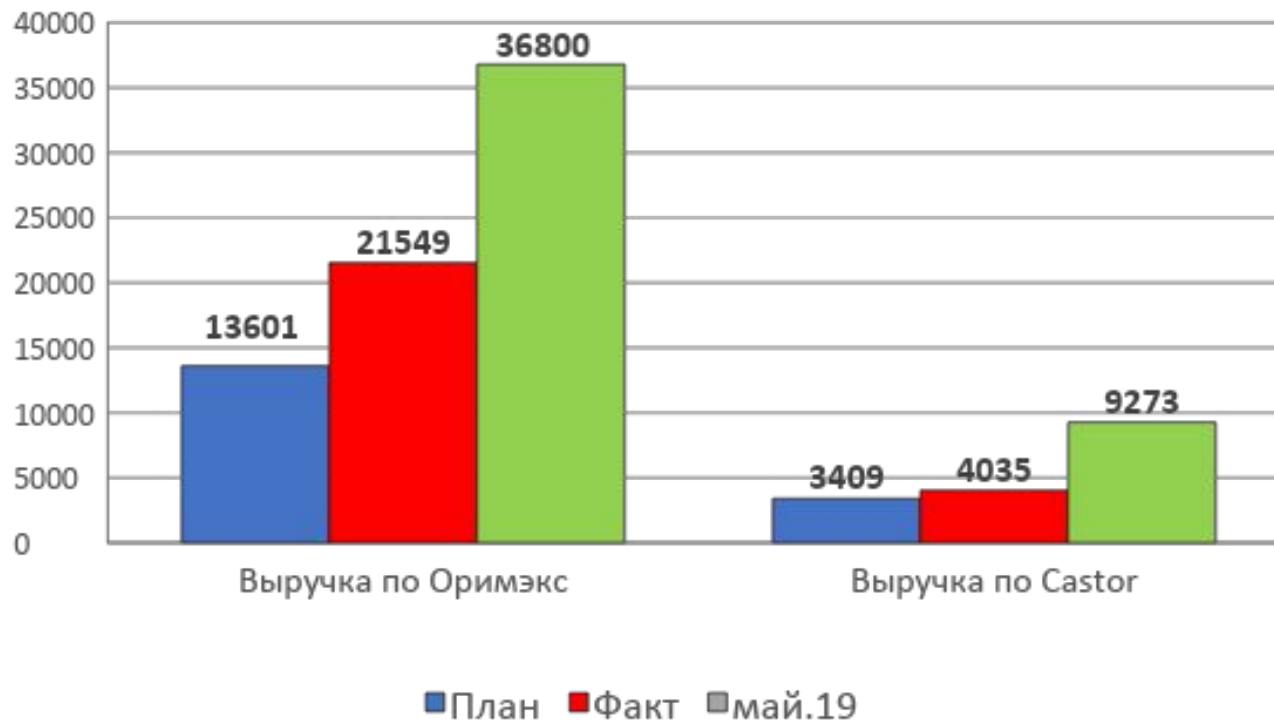
- ДОСТИЖЕНИЕ ОБЪЁМА ВЫРУЧКИ ПО ТМ «ОРИМЭКС»
483 МЛН.РУБ. ЗА 2020 ГОД
- ДОСТИЖЕНИЕ ОБЪЁМА ВЫРУЧКИ ПО ТМ «CASTOR»
117 МЛН.РУБ. ЗА 2020 ГОД
- ДОСТИЖЕНИЕ ОБЪЁМА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОТ
50 МЛН.РУБ. ЗА 2020 ГОД

Целевые показатели на период

Показатель	Плановое значение
<i>Выручка по столам и стульям ежемесячно</i>	13.601.000 руб. по продукции ТМ «Оримэкс» 3.409.000 руб. по продукции ТМ « Castor»
<i>Выполнение плана продаж по новинкам</i>	5.866.000 руб. (сумма не корректировалась после карантина, значение показателя необходимо пересмотреть)
<i>Выручка на 1 сотрудника отдела продаж (по регионам)</i>	В среднем 10.093.000 руб. на РРН
<i>Выполнение плана по каналам продаж</i>	На начало периода не было планового показателя, только факт по итогу периода
<i>Выполнение плана продаж по корпоративным заказам</i>	1.500.000 руб. в месяц
<i>Выполнение плана продаж по ВЭД</i>	1.000.000 руб. в мае
<i>Выполнение плана по чистой прибыли</i>	Показатель не отслеживается на данный период
<i>Выполнение плана по ценообразованию</i>	Не запланированы изменения цен до 3 квартала

Динамика целевых показателей

Выручка (тыс.руб.)

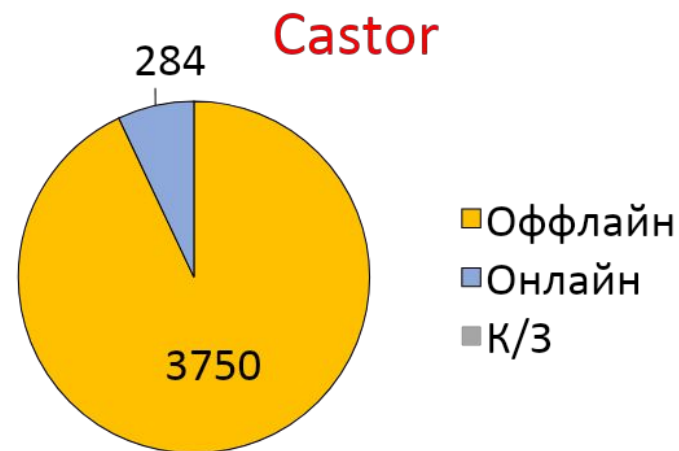
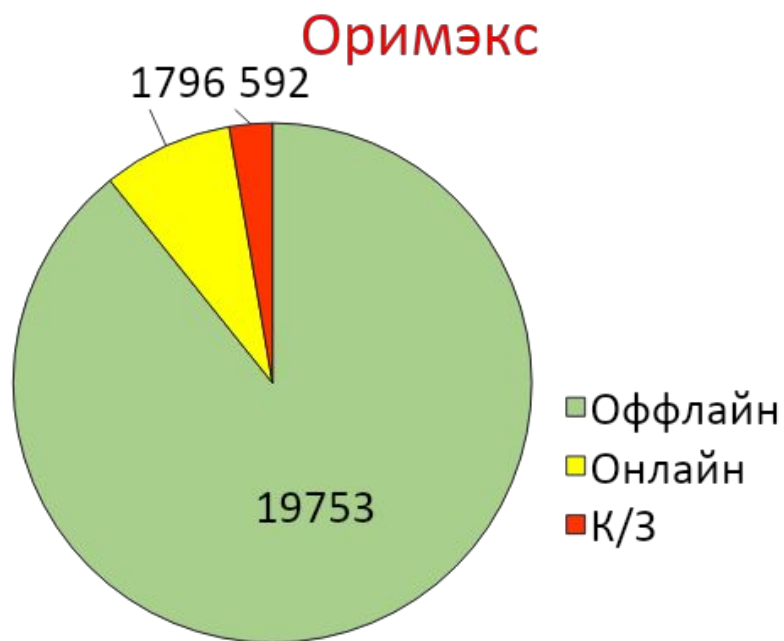


Выполнен на 158% план выручки по ТМ «Оримэкс»

Выполнен на 119% план выручки по ТМ «Castor»

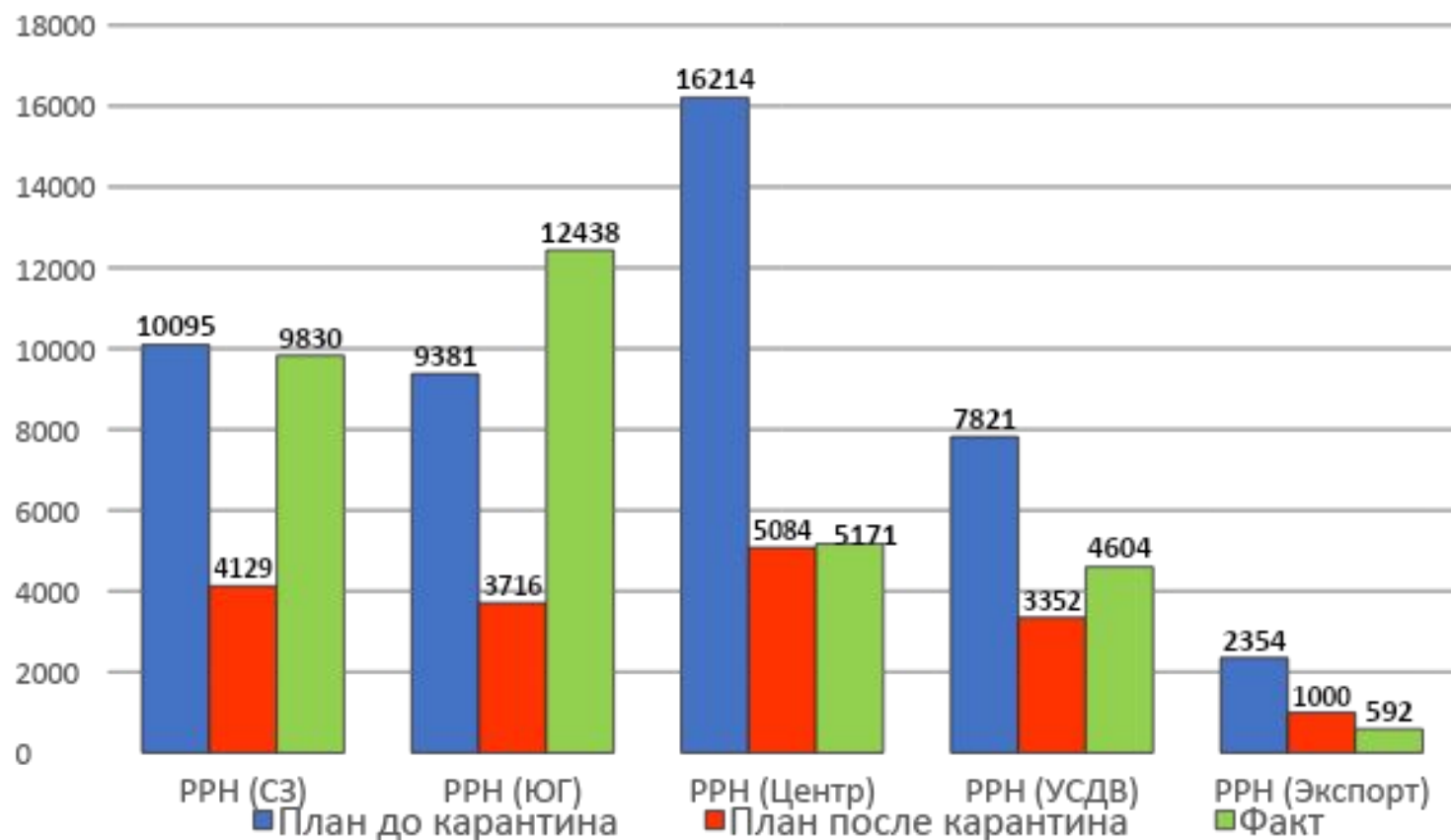
Динамика целевых показателей

Выручка по каналам продаж



Динамика целевых показателей

Выручка на одного сотрудника отдела продаж (тыс.руб.)



Выявленные риски и мероприятия по их снижению

Основные риски периода	Уровень риска	Запланированное мероприятие по снижению риска	Мероприятия, проведенные по факту на 01.06.20
Риск неполного освобождения РРН от оперативной работы и как следствие снижение эффективности работы по стратегически-значимым направлениям	25	Принять на работу третьего сотрудника оперативного отдела	Размещено объявление о вакансии

План работы на следующие 30 дней

№ п/п	Мероприятие	Срок исполнения
1	Обеспечить общий объём выручки	01.07.2020
2	Установить и обеспечить выполнение показателей выручки по каждому региону	03.06.2020
3	Установить и обеспечить выполнение показателей продаж новинок по каждому региону (обеспечить общий объём выручки по новинкам)	03.06.2020
4	Выполнить план по корпоративным заказам	30.06.2020
5	Разработать, согласовать и внедрить новую систему мотивации ОП	10.06.2020
6	Утвердить положение о работе ОП	10.06.2020
7	Принять решение о третьем сотруднике оперативного отдела	03.06.2020
8	Организовать работу с клиентами собственного интернет-магазина	30.06.2020
9	Завершить работу по таблице "План захвата" (города 30/500/1 млн) сроки, прогноз на первый год, прогноз на следующий период	06.06.2020
10	Составить план работы по каждому городу из таблицы (сроки, мероприятия, командировки, бюджет)	10.06.2020
11	Составить график командировок на 2020 год с 01.07.20	20.06.2020
12	Провести ABC-анализ клиентов каждого региона (динамика до карантина и после). Подготовить отчет о ситуации в регионе и предложения по поддержке партнеров и стимулированию продаж.	15.06.2020
13	Прописать и согласовать с финансовой службой процедуру оформления заказов от физического лица. Довести до всех сотрудников ОП	03.06.2020
14	Еженедельно мониторить ситуацию на рынке и держать на контроле вопрос о повышении цен по обеим торговым маркам	еженедельно
15	Составить и передать в план заказ на регулярный склад, включающий позиции для интернет-площадок	03.06.2020

16	Принять решение о скидке на позиции регулярного склада и пороговом значении суммирования скидок	03.06.2020
17	Реализовать программу акций на июнь для клиентов	30.06.2020
18	Составить шаблон карточки клиента в Битрикс	05.06.2020
19	1) Согласовать сокращение ассортимента с Диван.ру; 2) запустить в производство первую партию; 3) разместить фото на сайте. Начать с ними работать!	07.06.2020
20	Получить первые продажи с каждой интернет-площадки (100 тыс.руб. суммарно в июне)	30.06.2020
21	Реализовывать мероприятия программы по ВЭД (найти партнеров в 2 странах (один из них Узбекистан)	30.06.2020
22	Принимать регулярное участие в торгах (еженедельный отчет)	30.06.2020
23	Организовать бесперебойную поставку рекламной продукции клиентам (выявить и устранить причины сбоев в системе)	10.06.2020
24	Скорректировать заказ на экспозицию	06.06.2020
25	Составить опросник индекса NPS (клиентская лояльность)	05.06.2020
26	Принять участие в выборе моделей новинок (2+2 сдержанная классика) плюс модификация Сенатора с новой резьбой	15.06.2020
27	Организовать работу оперативного отдела. Взять на себя функционал по формированию счетов и заказов; ведению производственного плана; обновлению информации в связи с введением новинок и изменением цен; формированию приказов на производство; транспортной логистике	30.06.2020

Выводы

1. Выполнен на 158% план выручки по ТМ «Оримэкс»
2. Выполнен на 119% план выручки по ТМ «Castor»
3. Для обеспечения входящего денежного потока в компанию распродана продукция регулярного склада на 1.442.894 руб. (76% выполнения плана). С начала акции на 2.308.464 руб.
4. Для обеспечения входящего денежного потока в компанию и стимулированию продаж новинок реализована программа акций по обеим ТМ
5. Размещена продукция на 2 интернет-площадках (ещё 2 площадки на завершающей стадии размещения)
6. Завершен процесс оформления документов для участия в торгах, ведется постоянный мониторинг лотов выделенным специалистом
7. Реализуется программа по ВЭД (2 новых страны за 2 квартал, 3 млн. выручки). В работе контакты по Казахстану, Узбекистану и Чехии
8. Составлен первоначальный план стратегического развития регионов («План захвата»)
9. Завершена реорганизация отдела. Функционал частично передан от РРН оперативному отделу.