

Отчетность менеджеров прямых продаж РО на 2017 год

Квартальная отчетность	Дата
✓ Анализ продаж за квартал (план-факт)	2
✓ Анализ привлечённых новых клиентов - план факт. (дистрибуторов, ТС). Анализ продаж.	2
✓ Задача KPI (ассортимент(2-3 группы), вход в ТС, новый клиент)	2
✓ Отчёт по выполнению KPI (план, факт).	2
✓ Анализ эффективности проведённых трейд-маркетинговых мероприятий (бюджет, % прироста по ФО, эффективность).	5
✓ Мониторинг ценовых предложений и условий сотрудничества по конкурентам	2
✓ Отчет по ТС	10

Планирование Менеджеров прямых продаж РО на 2017 год

Квартальное планирование	Дата
--------------------------	------

- ✓ Прогноз продаж на квартал в разрезе ФО (плановые величины). 25
- ✓ План по развитию дистрибуции. 25
- ✓ План Трейд-маркетинговых мероприятий (маркетинговый календарь). 25

Ежемесячная отчётность

Отчетность	Дата
✓ Анализ продаж за месяц (план- факт, %).	2
✓ Анализ привлечённых новых клиентов - план факт. (дистрибуторов, ТС).	2 2
✓ Отчёт по выполнению КРІ (ассортимент (2-3 группы), вход в ТС, новый клиент, % покрытия АКБ, и т.д.).	5
✓ Анализ эффективности проведённых трейд-маркетинговых мероприятий (бюджет, % прироста, эффективность).	2
✓ Анализ продаж нового ассортимента (количество % отгруженных клиентов).	5
✓ Анализ прироста АКБ по ключевым дистрибуторам (ТТ, ассортимент, сумма, кол-во).	2 2
✓ Отчёт по дебиторской задолженности.	5
✓ Отчет по ТС	

Еженедельная отчётность предоставляется в ранее установленной форме.

**Руководитель
Региональный отдел продаж**

СФО

**Перспектив
а 2017**

**СЗФО
ЮФО**

ПФО

УФО

ЦФО

**Москва,
Московская
обл.**

**Иванова Е.
М.**

**Дьяконов С.
Б.**

Исаев М. Б.

Мирошкина Е. В.

**Никифоров А.
Е.**

Развитие по зонам ответственности на 2017 год

г. Псков
г. С-Пб
г. Мурманск
г. Череповец
г. Краснодар
г. Астрахань

г. Саратов
г. Пенза
г. Йошкор-Ола
г. Чебоксары
г. Саранск
г. Пермь

г. Благовещенск
г. Челябинск
г. Барнаул
г. Томск
г. Новосибирск

г. Ярославль
г. Владимир
г. Брянск
г. Белгород

Локальные сети,
увеличение АКБ у
действующих
дистрибьютеров,
расширение SKU на
полке, поиск и
привлечения
новых
Покупателей,
поиск новых
каналов сбыта

Матрица по каналам сбыта

СЕТЬ

6-10SKU

- 1) Зефир «Село Пастушкино», 180г – 2 sku
- 2) Вафли «Село Пастушкино», 200г – 2 sku
- 3) Торт «Село Пастушкино», 220г – 1 sku
- 4) Вафли «Село Пастушкино», 250г – 2 sku
- 5) Вафли Весёлый Тоша 140г – 2 sku
- 6) Мармелад «Село Пастушкино» – 2 sku
- 7) Конфеты «Весёлый Тоша» – 250г или 2,5 кг- 2sku

Ассортимент может меняться, как и кол-во sku по согласованию ТС

ОПТ

- 1) Конфеты «Весёлый Тоша» 2,5 кг в ас-те
- 2) Вафли «Село Пастушкино» 2 кг в ас-те
- 3) Вафли весовые в ас-те 4,5; 3,5; 2,5 кг
- 4) Корж вафельный в ас-те
- 5) Печенье весовое в ас-те 2 кг
- 6) Зефир весовой в ас-те 2,5 кг
- 7) Пастила весовая в ас-те 3 кг
- 8) Батончики весовые в ас-те 2,5 кг
- 9) Палочки весовые в ас-те 3,5 кг

Розница

4-6 SKU

- 1) Вафли «Село Пастушкино» - 2 sku
- 2) Вафли Тореро 200 г – 2 sku
- 3) Зефир «Село Пастушкино» – 2 sku
- 4) Конфеты «Весёлый Тоша» 2,5 кг - 1 sku
- 5) Корж вафельный – 1 sku
- 6) Мармелад «Село Пастушкино» – 2 sku