

# Собрание отдела продаж Сентябрь 2020

Итоги. Август 2020

18.09.2020

# Статистика продаж Август

Менеджер	Алина
Премия	29763
Бонусы	4000
Новые	4
Встречи	0
Оборот	5 187 539
Маржа	231 900
Маржинальность	4,47
Интерации	18
Накладные	26
Заявки	36

# Разрез показателей

	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
Премия	396	4 773	5 687	22 677	29 763
Бонусы	2 000	3 000	4 000	9 000	4 000
Новые	2	6	5	4	4
Встречи	0	0	1	1	0
Оборот	92 658	784 198	1 372 400	6 677 593	5 187 539
Маржа	7 300	95 474	113 754	266 768	231 900
Маржинальность	7,87	12,17	8,28	3,99	4,47
Интерации	1	7	12	30	18
Накладные	1	5	10	15	26
Заявки	32	44	47	40	36

# КРІ на 21.09.2020г

Алина				
Выполненные мероприятия				
Номер	Показатели	План	Факт	% Выполнено
1	Заявки на себя	18	18	100
2	Встречи с клиентами	4	2	50
3	Новые клиенты	8	5	62,5
4	Транспортные отправки	25	20	80
		<b>Общая результативность</b>		<b>73,125</b>

# План

	Алина	Наименование Бонуса	Оплата Бонуса
Премия	17%	Новый клиент ( оплата от 30 тыс руб)	1000 р \ каждый
Бонусы	30 000	Оборот 15 млн Руб.	15 000р
Новые	10	Авиа 1000 кг	10 000р
Оборот	15 млн	Авто 10 000 кг	10 000р
Маржа	1,5 млн		
Маржинальность	10		
Интерации	60		
Накладные	50		
Заявки	30		
Авиа	1000		
Авто	10 000		

# ИТОГ

## На что делаем упор?

- Опираемся на KPI и на План
- Встречи с клиентами, нужно больше
- Новые клиенты, топим дальше
- Оборот план 15 млн
- Поднимаем маржу и увеличиваем маржинальность до 10.
- Интерации стремимся к 60
- Накладные надо больше отправок
- **ВЫХОДИМ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РОСТА!!!**

**Спасибо за внимание**