



Процедура посещения ТП преселлинга

7 шагов к успеху



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

Общая продолжительность полноценного визита – не менее 40 минут.

1. Подготовка / повторение целей визита

Подготовка (накануне и перед визитом) презентации и всего необходимого для реализации поставленных в конце прошлого визита целей по ДШПМ.

Перед входом в магазин – повторение целей визита.

Осуществление текущей инициативы – обязательная цель при визите к любому заказчику.



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

2. Проверка текущей ситуации

В торговой точке: оценка ситуации на полках / складе (отметки в карточке клиента, выработка рекомендованного заказа), получение информации об оплате.

На этом шаге **ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ** является заполнение данных о товарном остатке клиента.



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

3. Пересмотр первоначальных целей

С учетом текущей ситуации в торговой точке
(если возникает необходимость).



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

4. Презентация / продажа заказа

Общение с лицом (лицами), принимающими решения по заказу, по реализации тех или иных бизнес-предложений (включая продажу идей в соответствии с текущим драйвом, с целями по шагу 3, а также продажу выработанного в шаге 2 рекомендованного заказа).



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

5. Шелвинг / мерчандайзинг

Работа в торговом зале по реализации проданных идей через выкладку товара, рекламные материалы / действия (мини-дисплеи, дисплеи, и т.п.).



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

6. Записи и отчетность / администрирование

В машине: необходимые записи в карточке заказчика по итогам визита (проданный объем по позициям, результаты действий по развитию ДШПМ, задачи на следующий визит, особые отметки), заполнение отчетов.



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

7. Самоанализ

По пути к следующему заказчику: анализ собственных действий в процессе проведения визита, закрепление положительных моментов, определение сфер для улучшения.

Этот шаг и часть шага 6 в присутствии менеджера проводятся совместно с ним: анализируются результаты визита и качество действий ТП по их достижению, обсуждаются находки и пути к улучшению.



Процедура посещения магазина ТП преселлинга

1. Подготовка / повторение целей визита
2. Проверка текущей ситуации
3. Пересмотр первоначальных целей
4. Презентация / продажа заказа
5. Шелвинг / мерчандайзинг
6. Записи и отчетность / администрирование
7. Самоанализ