



YOTA

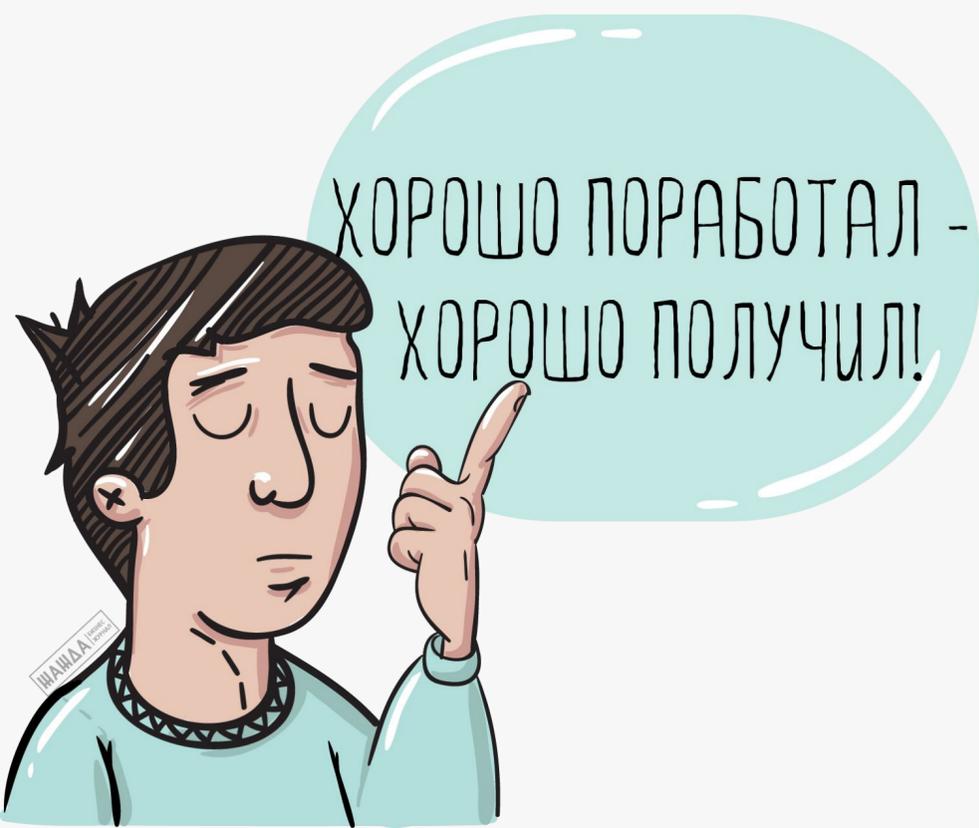
**STUDY**

# Workshop по анализу продаж

# Составляющие

## ЗП

- Оклад ( $\text{ЧТС} * \text{Кол-во часов}$ )
- Переработки
- Премия



# KPI

- Командный голос
- Командный дата
- Партнёрка
- Красные дни
- Дополнительные

МОТИВАЦИИ



# Анализ

## Понять:

- Как вы уже влияете
- Как ещё можно
- ~~как~~ **увидеть**
- ~~как~~ **оцифровать**
- результат

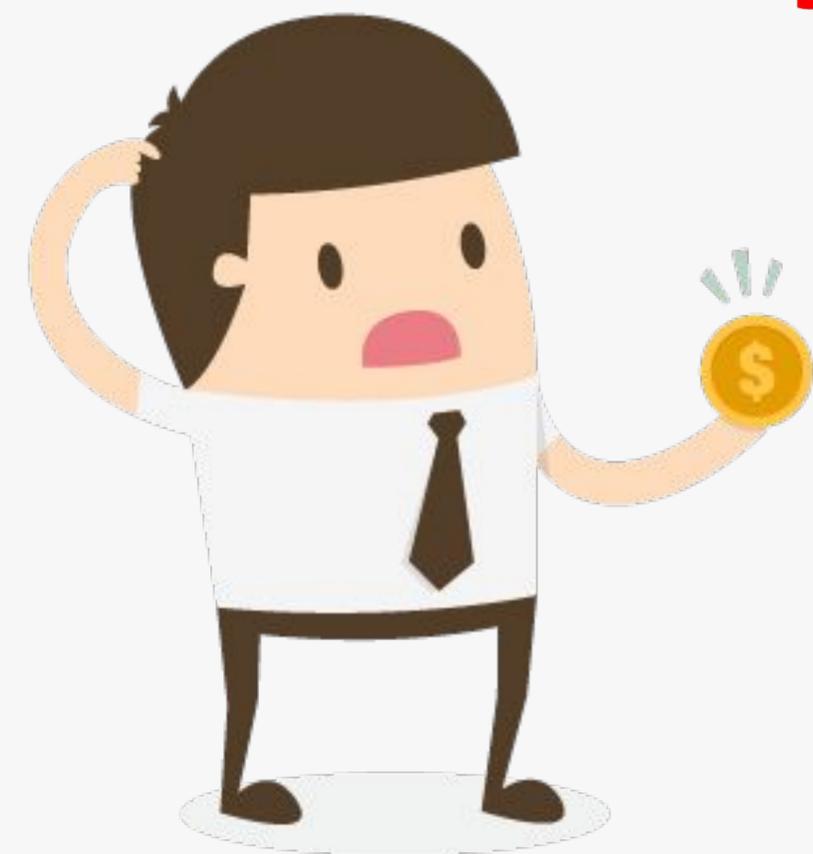


# Вклады

??

$$LK = \frac{\text{Факт} \setminus \text{часы}}{\text{Факт ТТ} \setminus \text{часы ТТ}}$$

$$? = \frac{20 \setminus 55}{100 \setminus 220}$$

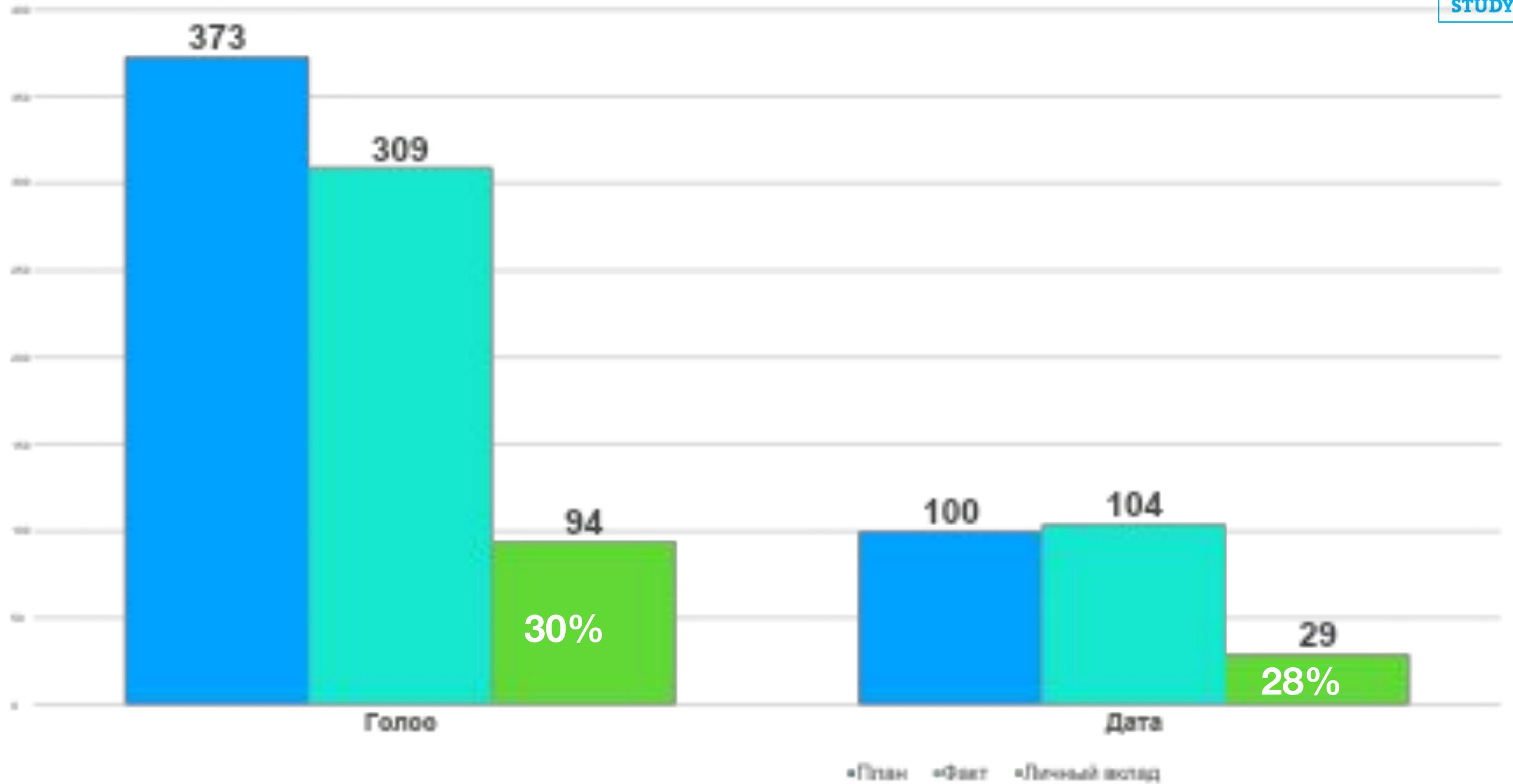


# Самоанализ



- Динамика
- Сильны стороны
- Зоны роста
- Мотивация

# Продажи Май 2018



	1 декада	2 декада	3 декада	месяц
Факт дата	25	22	24	71
Факт голос	99	76	70	245

	1 декада	2 декада	3 декада	Месяц
Часы точки	220	220	220	660

### Вклад от факта

1 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от факта голос	Продажи дата	Вклад от факта дата
	Вова	44	19,00	0,96	7	1,4
Вася	44	24,00	1,21	7	1,4	
Ира	66	30,00	1,01	2	0,27	
Гоша	66	26,00	0,88	9	1,2	
		0,00	#ДЕЛ/0!	0	#ДЕЛ/0!	

2 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от факта голос	Продажи дата	Вклад от факта дата
	Вова	55	13,00	0,68	7	1,27
Вася	66	19,00	0,83	6	0,91	
Ира	33	14,00	1,23	3	0,91	
Гоша	55	26,00	1,37	5	0,91	
Лёша	11	4,00	1,05	0	0	

3 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от факта голос	Продажи дата	Вклад от факта дата
	Вова	44	19,00	1,36	3	0,63
Вася	44	12,00	0,86	5	1,04	
Ира	44	18,00	1,29	4	0,83	
Гоша	44	11,00	0,79	4	0,83	
Лёша	44	10,00	0,71	7	1,46	

	1 декада	2 декада	3 декада	месяц
План дата	35	35	30	100
План голос	137	129	114	380

	1 декада	2 декада	3 декада	Месяц
Часы точки	220	220	220	660

### Вклад от плана

1 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от плана голос	Продажи дата	Вклад от плана дата
	Вова	44	19,00	0,69	7	1
Вася	44	24,00	0,88	7	1	
Ира	66	30,00	0,73	2	0,19	
Гоша	66	26,00	0,63	9	0,86	
		0,00	#ДЕЛ/0!	0	#ДЕЛ/0!	

2 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от плана голос	Продажи дата	Вклад от плана дата
	Вова	55	13,00	0,4	7	0,8
Вася	66	19,00	0,49	6	0,57	
Ира	33	14,00	0,72	3	0,57	
Гоша	55	26,00	0,81	5	0,57	
Лёша	11	4,00	0,62	0	0	

3 декада	Сотрудник	Часы на тт	Продажи голос	Вклад от плана голос	Продажи дата	Вклад от плана дата
	Вова	44	19,00	0,83	3	0,5
Вася	44	12,00	0,53	5	0,83	
Ира	44	18,00	0,79	4	0,67	
Гоша	44	11,00	0,48	4	0,67	
Лёша	44	10,00	0,44	7	1,17	

### калькулятор премии за продажи

#### ФИО сотрудника

Должность:	ССПиО	Вес KPI		
Часовая ставка:	66	Командный KPI по ТПиО	Командный KPI по сплиту продаж	Партнеры
Отработано часов за месяц :	197			
Целевая премия за месяц:	10 890	модем	0,24	0,150
(для расчета премии по норме берется не более 165 часов)		голос	0,24	0,22

веса ОК

Магазин	Часы сотрудника				Целевая премия по магазину за период			
	I дек.	II дек.	III дек.	Итого по магазину	I дек.	II дек.	III дек.	Месяц
Точка 1	66	67	39	172	4 178,72	4 242,03	2 469,24	10 889,99
Точка 2				0	0,00	0,00	0,00	0,00
Партнер		5	20	25				
Итого за декаду	66	72	59	197				

Целевая премия за период по магазину = Целевая премия за месяц \* Количество часов отработанных по магазину за период / ЕСЛИ (Количество часов отработанных по магазину за месяц > 165; Количество часов отработанных по магазину за месяц; 165)

#### I. Расчет премии за выполнение командного плана продаж по ТПиО

Формула расчета = Целевая премия за декаду \* Доля выполнения плана \* Личн. коэф. \* Вес KPI  
Личн. коэф. = (Факт по сотруднику / Часы сотрудника) / (Факт ТТ / Часы ТТ)

Точка 1	Продукт	Декада	План ТТ	Факт ТТ	%выполнения	План модем, доля	Модем шт	Модем сим шт	Факт модем, доля	Факт по сотруднику	Часы сотрудника	Часы ТТ	Личн. коэф.	Коэффициент модема	Вес KPI	Премия	Комментарий к расчету
18 20	модем	I	18	29	1,61	0,75	17	12	0,59	11	66	220	1,31	0,78	0,24	1232,24	
		II	18	18	1,00	0,75	10	6	0,56	5	67	183	0,70	0,74	0,24	712,66	
		III	20	20	1,00	0,75	13	7	0,65	8	39	146	1,50	0,87	0,24	770,40	
98 102	голос	I	60	60	1,00	-	-	-	-	13	66	220	0,74	-	0,24	742,14	
		II	86	86	1,00	-	-	-	-	34	67	183	1,09	-	0,24	1109,72	
		III	62	62	1,00	-	-	-	-	19	39	146	1,17	-	0,24	693,36	
Точка 2													1	Итого по магазину:	6312,63		

# Влияние



# Обратная связь

- Ребята с лучшими показателями
- Кроссы
- Опыт
- Другие ТТ
- Другие города



# Копай глубже



- Мелкий шрифт
- Знаешь правду о них
- Знаешь много о нас

# ЯВНЫЕ ВЫГОДЫ



- Раздача
- Y-Y
- Конструктор
- И Т.Д.

# Скрытые

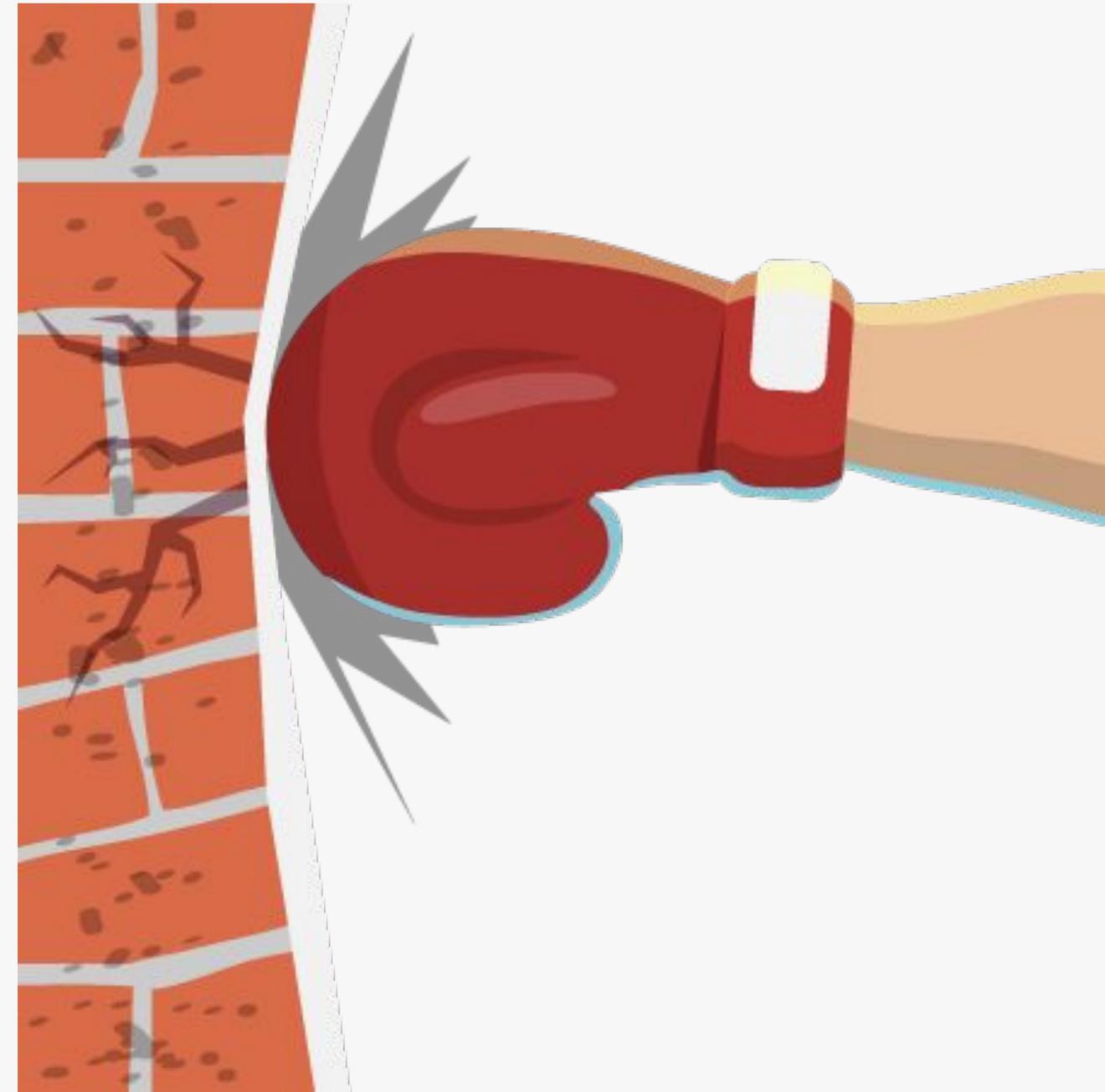
## ВЫГОДЫ

- Приложения входящие в стоимость
- Банки
- Роуминг
- Бесплатности



# АКЦИИ

- Продать без потерь
- Добить если дорого
- Попробовать бесплатно
- Много и недорого



# ПОТОК

- Отложенные продажи
- Узнаваемость
- Сравнение
- Довести до точки



**Андрей Маслов**

Я сегодня, человеку который шёл в МТС,  
предложил нашу симкарту и она взяла правда  
всего 310 рублей тариф, но всё же норм))

18:57

# Болевые точки

- Подписки
- Минусы
- Расходы вне тарифа
- Выезжали?
- Звонили?



# Не сейчас

- Дросм
- Не понравится - расторгните
- Хотя что-то не устроит -  
вернём
- Что-то может измениться



# Техника продаж

- Кросс+кросс+кросс+
- Не считай чужие деньги
- Лучших помнят
- Только к Вам приду



# Мы не такие

- Не сменим Вам тариф
- Поможем
- Не обманем
- Тариф подберем



# От себя

- Вы же пользуетесь?
- Вас хоть раз обманули?
- Другьям\родственникам?

# Быстрее

- USSD
- Вовлечение в процесс
- Доверься



# Вопросы



Вопросы?