

МНОГО МЕБЕЛИ

группа фабрик



ТУЙ**2019** Иремель

Результаты за апрель **2016**

План на май **2016**



группа фабрик

МНОГО МЕБЕЛИ

Содержание

- Результаты работы салона за апрель 2016
- Достижения
- Зоны роста
- Выводы
- Цели на май и мероприятия для их достижения

ТУЙ2019 ИРЕМЕЛЬ

Численность населения г.
Туймазы-68 340 человек
Салон 2019 расположен в ТРК Иремель
на Горького41

Салон имеет удачное расположение,
большую вывеску в центре ТЦ
В Иремеле находится большое
количество федералов, таких как
Глория Джинс,
Zolla, Алмаз-Холдинг, Ювелирика, Старт,
Альпари, Чемпион.

На 4-ом этаже имеются детские
игровые площадки, кинотеатр, кафе,
бытовая техника,

Салоны сотовой связи - МТС, Мегафон,
Связной

Оборот салона за март, апрель 2016 год



Сумма продаж	Март	Апрель
ТУЙ2019	382 590	1 136 060
Динамика	0%*	296,93%*

* 0%-Открытие салона 14.03.16г

* 296,93%-динамика по сравнению с выручкой за март 2016г.

Как следствие:

- Повышение качественных показателей (конверсии, среднего чека)

Мероприятия:

- Активный набор ПК
- Личные продажи УПР
- Оптимизация персонала (ПК с низкими качественными показателями уволены-Мишина)
-
-



Продажи салона ТУЙ2019 Иремель



С апреля месяца наблюдается положительная динамика: +296,93% или 753 470 к марту

В апреле произошла оценка персонала, аттестация ПК, был уволен ПК с низким качеством работы- оптимизация персонала

В апреле были поставлены цели по продажам, превышающий план Ништяк.

Средние продажи на 1ПК возросли на 200% или на 393 000



Выполнение плана Ништяк

Месяц	Март	Апрель
План	722 581	1 031 000
% выполнения	52%	110%

Среднее выполнение Ништяка по салону за 2 месяца составляет 83,6%.

В апреле месяце выполнение Ништяка максимально – 110%.

На 11.04.16 Салон имел прогноз 48% Ништяка.



Средний чек



Месяц	Март	Апрель
Средний чек	18 222	20 198

Средний показатель среднего чека по салону 19 210

Апрель - наблюдается самый высокий показатель чека в связи с сокращением трафика (Закрит Светофор) (упор на чек).

Март-апрель – низкая квалификация ПК

На май планирую ввод доп товара, миникапсулы, рост квалификации ПК, обучение качеству заполнения опросников



Доля капсульных продаж (без мини)

Месяц	Март	Апрель
Капсулы %	52%	46%
Ср.чек капсулы	23 193	29 475

Динамика капсульных продаж в общем объеме продаж положительная.

За счет:

- Улучшение качества обслуживания (опросники)
- Оптимизации (эффективные ПК всегда капсульщики)
- Проверка знаний/обучение алгоритма капсул
- Мотивации (материальная и нематериальная)



КРІ план на апрель



<i>КРІ</i>	<i>План</i>	<i>Факт</i>
Средняя выручка салона	900 000	732 000
%выполнения плана	100%	110%
%аренды от продаж	1%	2,5%
%капсул	60%	46%
Средний чек	23 193	29 475
%возвратов	0%	0%
ВЫПОЛНЕНО: - месячный план	НЕ ВЫПОЛНЕНО: • % аренды от продаж салона • % капсул	

-минимализирован % возвратов
-рост ср.чека



МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

**РАДУЕМ
ЦЕНАМИ!**



Достижения В апреле 2016



МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

**РАДУЕМ
ЦЕНАМИ!**



Планы работы Май 2016



МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

Инструменты/мероприятия для достижения ЦЕЛИ



ТРАФИК

Инструменты:

- Качество промо
- Работа над качеством и мест рассылки
- Размещение наружной рекламы на ТЦ и билбордах
- Навигация в салонах

Мероприятия:

- Обеспечить контроль со стороны ТМ стандартов работы промоутера
- Организация обучения промоутеров
- Смена базы рассылки
- Достижение договоренностей с ТЦ по навигации

КОНВЕРСИЯ

Инструменты:

- Увеличение % кредитов
- Качество консультаций (Азбука продаж)
- Рост количества эффективных ПК
- Размещение в ТЦ с целевым трафиком (мебель, строительный, смешанный)

Мероприятия:

- Обучение выгодам приобретения в кредит, продуктов банков
- Проведение тренинга и мини-тренингов «Продажи»
- Контроль проведения полевого развития во всех салонах (согласно стандартам)
- Контроль ПК низкой эф-ти

СРЕДНИЙ ЧЕК

Инструменты:

- Переориентация на более дорогие модели
- Капсульные и доп продажи
- Увеличение % кредитов
- Качество консультаций (Азбука продаж)

Мероприятия:

- Аттестация персонала на знание продукта (дорогие модели)
- Мотивация (каждый ПК считает)
- Установка правил продаж в рассрочку и со скидкой
- Проведение тренингов «Продукт», «Преимущества кожи»
- Контроль проведения полевого развития во всех салонах (согласно стандартам)



группа Фабрик
МНОГО МЕБЕЛИ

КРІ план .



<i>КРІ</i>	<i>План</i>	<i>Факт</i>
Выручка на салон среднее	1300 000	
% аренды от продаж	1%	
Средний чек	23 214	
% капсул	60%	
%возвратов	2%	



МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

РАДУЕМ
ЦЕНАМИ!



**Человек, имеющий ЦЕЛЬ и план ее осуществления,
всегда находит возможности для ее реализации!**



МНОГО  МЕБЕЛИ группа фабрик

МНОГО  МЕБЕЛИ група фабрик

РАДУЕМ
ЦЕНАМИ!



Спасибо за внимание!



МНОГО  МЕБЕЛИ група фабрик