

МАРШРУТНАЯ КАРТА НА КВАРТАЛ.



МАРШРУТНАЯ КАРТА – план действий на квартал.

- Анализ текущей ситуации
- Постановка цели
- План действий
 - Сегментирование структуры
 - Коммуникация по сегментам
 - Определение методов работы
- Системный контроль (неделя, период, мероприятие)



МАРШРУТНАЯ КАРТА НА КВАРТАЛ ДЛЯ ВИЦЕ- ДИРЕКТОРА.



Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	12 период 1500 б	13 - 2018 + 1000 б	17 - 2018 2500 б
Неактивные	0	Сколько человек?	50 б
ПП	15 x 12 б = 180 б	Удержать или прибавить б?	-
АК	8 x 25 б = 200 б	Увеличение сред закупки до 30 б	40 б
Продавец	2 x 150 б = 300 б	Мотивационное предложение, соревнования и т.д.	100 б
ОБГ	1 = 380 б 2 = 440 б	Коммерческие предложения, сопровождение	380 б
НК	0	Рекрутинг, 21 чел x 25 б	525 б

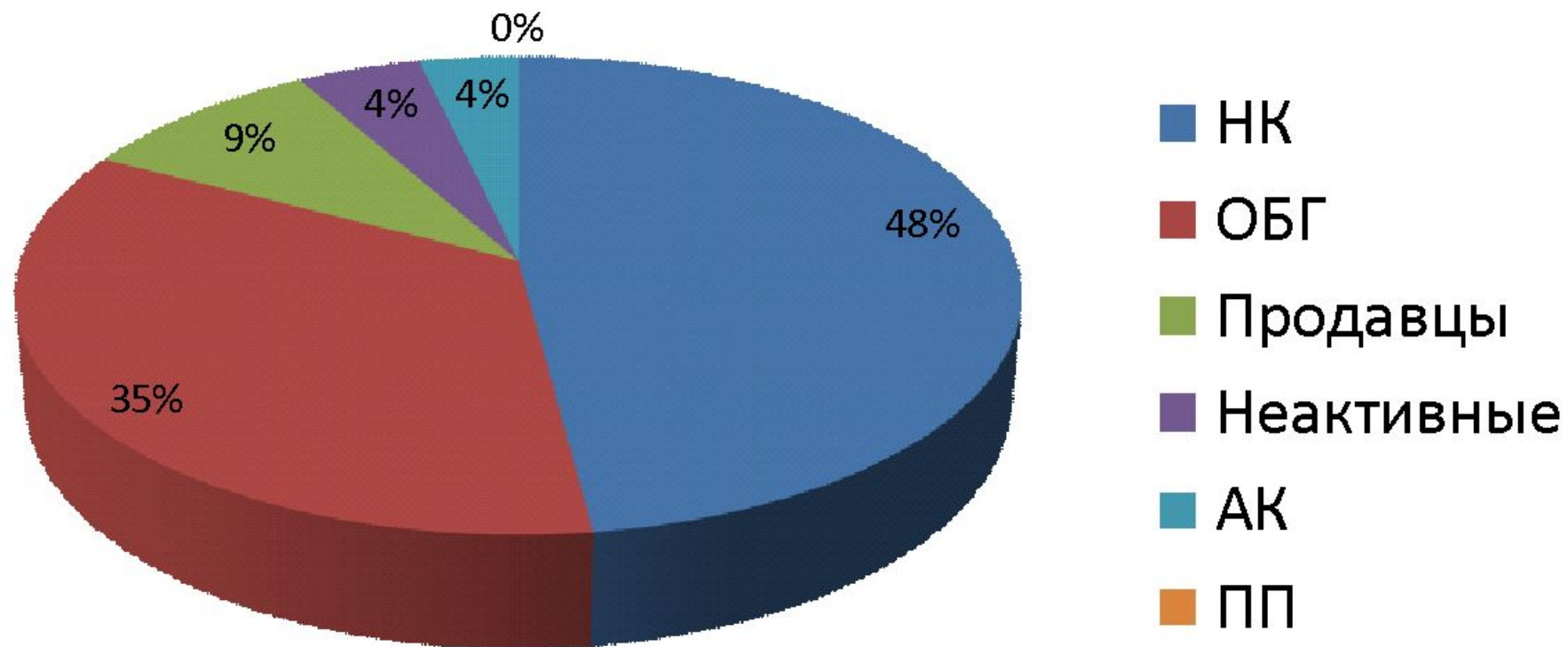
+ 1095 баллов

Увеличение оборота (б) в каждом сегменте



	12 период 1500 б	13 - 2018 + 1000 б	17 - 2018 2500 б
Неактивные	0	Сколько человек?	50 б
ПП	15 x 1	<p>+ 1095 баллов Ст.Вице-Директор ОЛГ = 2595 б</p>	-
АК	8 x 2		40 б
Продавец	2 x 150		соревнования и т.д.
ОБГ	1 = 380 б 2 = 440 б	Коммерческие предложения, сопровождение	380 б
НК	0	Рекрутинг, 21 чел x 25 б	525 б

% соотношение сегментов



МАРШРУТНАЯ КАРТА НА КВАРТАЛ ДЛЯ ДИРЕКТОРА.



Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	12 период 3055 б	13 - 2018 + 2000 б	17 - 2018 от 5000 б
Неактивные	0	Сколько человек?	
ПП	30 x 10 б = 300 б	Удержать или прибавить б?	
АК	15 x 25 б = 375 б	Увеличение сред закупки до 30 б	
Продавец	2 x 150 б = 300 б	Мотивационное предложение, соревнования и т.д.	
ОБГ	1 = 200 б 2 = 1150 б 3 = 480 б 4 = 250 б	Коммерческие предложения, сопровождение	
НК	0		

Ваша самостоятельная работа

Командная работа

Неактивные

ПП

НК

АК

Продавцы

ОБГ

1. информационное сопровождение
2. мероприятия по рекрутингу

- Мотивационное предложение
- Соревнование
- Номинации
- Обучения

- Встреча
- Коммерческое предложение
- Обсуждение
- Если надо корректировка
- Постановка задачи
- Сопровождение
- Совместные действия



КОММУНИКАЦИЯ С ОБГ

1. Ориентация в ситуации:
 - определить ресурсы каждого ОБ (здоровье, интеллект, позитивно мышление, самооценка, время)
 - Состояние собеседника
2. Коммерческое предложение:
 - организовываем пространство
 - конструктивная похвала (достигнутые результаты)
3. Обсуждение (анализ – цель – ресурсы)
4. Корректировка (если нужна)
5. Сопровождение и совместные действия



**Очень важно создать такие условия,
чтобы действия консультанта
заканчивались ПОБЕДОЙ.
Ставим Трудную, но ДОСТИЖИМУЮ
ЦЕЛЬ.**

ЦЕЛЬ – которая вдохновляет, а не пугает.



КОММУНИКАЦИЯ С ПРОДАВЦАМИ

1. Мотивационное предложение (на весь период маршрутной карты)
2. Соревнование (на квартал)
3. Номинации (ежеквартальная)
4. Обучение (системное)



Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	12 период 3055 б	13 - 2018 + 2000 б	17 - 2018 от 5000 б
Неактивные	0	Сколько человек?	100 б
ПП	30 x 10 б = 300 б	Удержать или прибавить б?	-
АК	15 x 25 б = 375 б	Увеличение сред закупки до 30 б	75 б
Продавец	2 x 150 б = 300 б	Мотивационное предложение, соревнования и т.д.	100 б
ОБГ	1 = 200 б 2 = 1150 б 3 = 480 б 4 = 250 б	Коммерческие предложения, сопровождение	1 = 300 б 2 = 2000 б 3 = 600 б 4 = 600 б ИТОГО: 1420 б
НК	0	Рекрутинг, 25 чел x 15 б	375 б

Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	11 период 3055 б	12 - 2017 + 2000 б	16 - 2017 от 5000 б
Неактивные	0	Сколько человек?	100 б
ПП	30 x 1	<div style="background-color: #d8bfd8; padding: 10px; text-align: center;"> <p>+ 2070 баллов Старший Директор ОЛГ = 5125 б</p> </div>	-
АК	15 x 2		75 б
Продавец	2 x 150		соревнования и т.д.
ОБГ	1 = 200 б 2 = 1150 б 3 = 480 б 4 = 250 б	Коммерческие предложения, сопровождение	1 = 300 б 2 = 2000 б 3 = 600 б 4 = 600 б ИТОГО: 1420 б
НК	0	Рекрутинг, 25 чел x 15 б	375 б

ТРЕНАЖЕР ПО МАРШРУТНОЙ КАРТЕ.

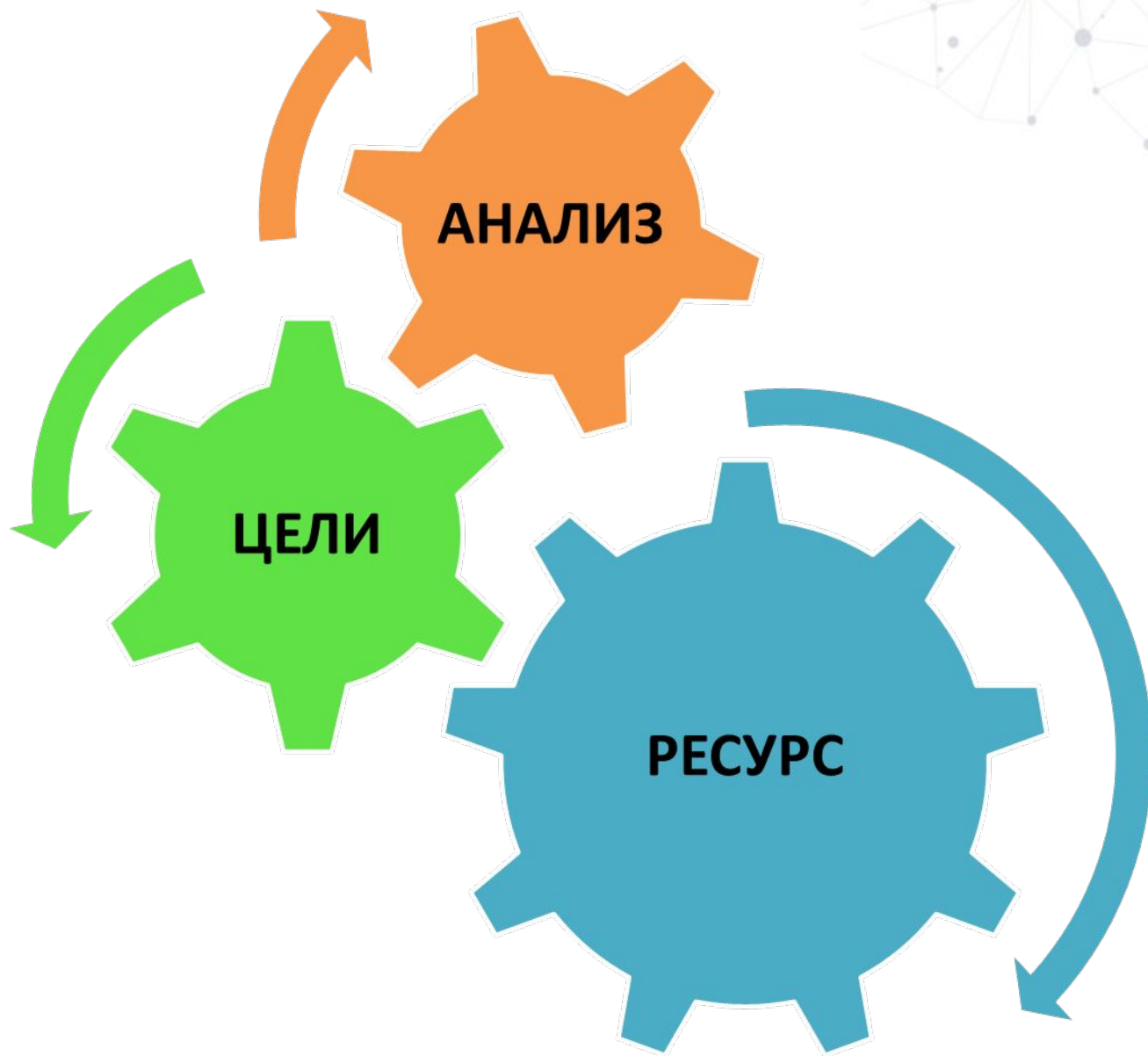


ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

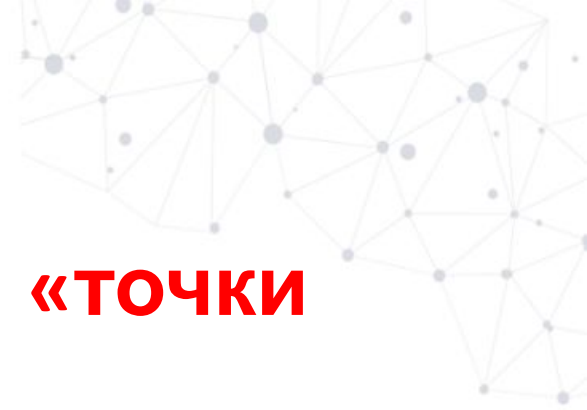
СОСТАВЛЕНИЕ МАРШРУТНОЙ КАРТЫ – 20 МИНУТ:

1. Анализ 12 периода
 2. Постановка цели на 17 период (МП)
 3. Увеличение оборота баллов в к
- ✓ Планирование действий
 - ✓ Планирование мероприятий





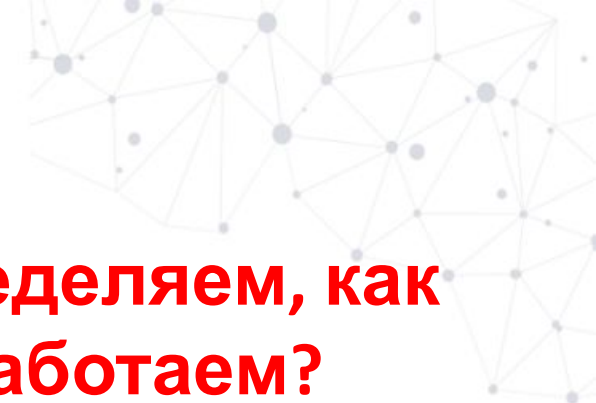
АНАЛИЗ



- Определить сильные места и «точки роста»
- Определяем Как работаем?
- Смотрим, и **МИ** «точки роста»



АНАЛИЗ



Сильные места и «точки роста»

Определяем, как работаем?

- Кол-во новичков
- Активность группы (коммуникация внутри структуры по всем сегментам)
- Количество участников

- Какие методы используем
- Периодичность работы
- Какое кол-во действий
- Как готовимся

Корректировка работы с «точками роста»?

- Мало действий – принцип статистики
- Делаем неверно – скорректировать действия
- Не умеем делать – узнать, научиться методам
- Нет чёткого плана – система планирования

ЦЕЛЬ



- **Определить свои задачи** (по доходу, удержанию статуса, результату в поощрительных программах)
- **Поставить цели по основным показателям продаж** (кол-во активных, средняя закупка)
- **Определить, какие мероприятия и сколько** необходимо провести в течение периода, чтобы получить планируемые результаты
- **Распределить и заполнить** ежедневник планируемыми мероприятиями

РЕСУРСЫ

(структура + поддержка от компании)

- Сегменты структуры + запланированный результат по каждой группе
- Коммуникация по сегментам
- Новинки, акции, программы от Компании
- Прошедшие и планируемые мероприятия
- Составление плана действий («Принятие Решения»):
 - ✓ Определение методов работы
 - ✓ Определение кол-ва действий с разбивкой по дням и неделям
 - ✓ Планирование формы контроля результатов и даты контроля
 - ✓ Чёткое обозначение каналов коммуникации





У каждого человека есть
голова и 168 часов в
неделю, что бы сделать все
то, чего он по-настоящему
желает.

Фан клуб

Роберта Кийосаки





Тот, кто ставит перед собой четкие цели и непоколебимо пытается их добиться – приговорен к успеху.
Это – закон Вселенной.



Большая цель состоит из множества маленьких.
Каждый день ставь себе маленькую цель.
Добивайся её.
Затем ставь другую.
Добивайся.
Пока не достигнешь большой цели.