

Проект: "Экспресс-аудит системы продаж"

Срок реализации: _____

Задача: 1. Оценить текущее состояние системы продаж в компании.

Элемент ОП	Рассматриваемый вопрос в рамках проекта	Детализация вопроса
Клиентская база	Активные клиенты	1. Каналы продаж. 2. Состав КБ. 3. Сегментирование КБ. 4. Развитие продаж в АКБ. 5. Технологии увеличения среднего чека.
	Потенциальные клиенты	1. Как приходят новые клиенты. 2. Кто занимается привлечением новых клиентов.
	Конвертация клиентов	1. Как из разовых клиентов делают постоянных.
Торговый персонал	Количественный состав отдела продаж	1. Определение нагрузки на торговый персонал.
	Функционал торгового персонала	1. Ежедневные задачи решаемые торговым персоналом, их актуальность и релевантность.
	Уровень компетенций	1. Оценка текущих знаний о товаре, навыках продаж, стандартах работы.
	Система поиска и отбора торгового персонала	1. Наличие системы замещения/ротации торгового персонала.
	Система адаптации и обучения торгового персонала	1. Обучение торгового персонала. 2. Адаптация торгового персонала. 3. Контроль уровня знаний и навыков в ОП.
Мотивация	Система мотивации в отделе продаж	1. Материальная мотивация. 2. Не материальная мотивация. 3. Уровень заработной платы в ОП.
Стандарты работы	Основные процессы в отделе продаж	1. Поиск и привлечение клиентов. 2. Работа с клиентами. 3. Сопровождение продаж. 4. Автоматизация процессов продаж.
	Технологии в отделе продаж	1. Обязательные правила и стандарты. 2. Наличие рекомендаций/лучших практик.
	Корпоративная книга продаж	1. Компания, продукт, рынок. 2. Клиенты компании. 3. Конкуренты компании. 4. Технологии продаж. 5. Стандарты работы торгового персонала. 6. Документы ОП.
Управление продажами	Организационная структура отдела продаж	1. Административная подчиненность. 2. Формальное и не формальное лидерство.
	Место отдела продаж в компании	1. Организационная структура компании. 2. Административная подчиненность ОП. 3. Взаимодействие с другими подразделениями компании.
	Планирование продаж	1. Этапы планирования. 2. Детализация планов.
	Прогнозирование продаж	1. Периодичность прогнозирования. 2. Детализация прогнозов.
	Мероприятия по управлению продажами	1. Собрание с торговым персоналом. 2. Ответность торгового персонала. 3. Нормативы деятельности торгового персонала. 4. Ежедневный контроль торгового персонала.
	Аналитика продаж	1. Периодичность получения данных. 2. Детализация. 3. Пользователи.
	Система постановки задач	1. Месячная, еженедельная, ежедневная постановка задач.
	Автоматизация процессов продаж	1. Какие процессы автоматизированы в ОП и компании.
Маркетинг продаж	Операционный маркетинг	1. Коммерческие условия работы с клиентами. 2. Регулярные маркетинговые активности. 3. Периодические маркетинговые активности. 4. Клиентский маркетинг.