



ФОКУС и ПРИОРИТЕТЫ ЛМ ПРО на 6 месяцев

КОМАНДА

1. Совершенствование навыков продаж через Академию ЛМ ПРО и Полевое сопровождение
2. Работа по стандарту продаж (портфели, КРІ и т.д.)
3. Завершение интеграции обновленной команды
4. Командообразование
5. Проведение КО-Борд

КЛИЕНТ

1. Активный поиск новых клиентов через встречи на объектах.
2. Правильная сегментация 100% клиентов в CRM
3. Увеличение доли персонализированного ТО через отдел ЛМ ПРО
4. У каждого клиента выявляем потребности, объекты, этапы строительства
5. Увеличение доли и ТО комплементарных товаров

СЕРВИС И КОНКУРЕНТЫ

1. Продвижение акции по доставке (+25% среднее ТО на доставку, +20% количества доставок, Max 2% влияния на маржу)
2. Ежемесячный мониторинг конкурентов по цене и условиям работы с ЮЛ с обратной связью для СД
3. Ежемесячный путь клиента в отделе ЛМ ПРО
4. Запрос счетов конкурентов у клиентов и передача их РС коммерции

ГАММА И ДОСТУПНОСТЬ

1. Бесты Б2Б 1,4 %
2. Присутствие Гаммы А с признаком Б2Б 97%
3. Поиск потенциала в артикулах Б2Б на совместных встречах с РС Коммерции

