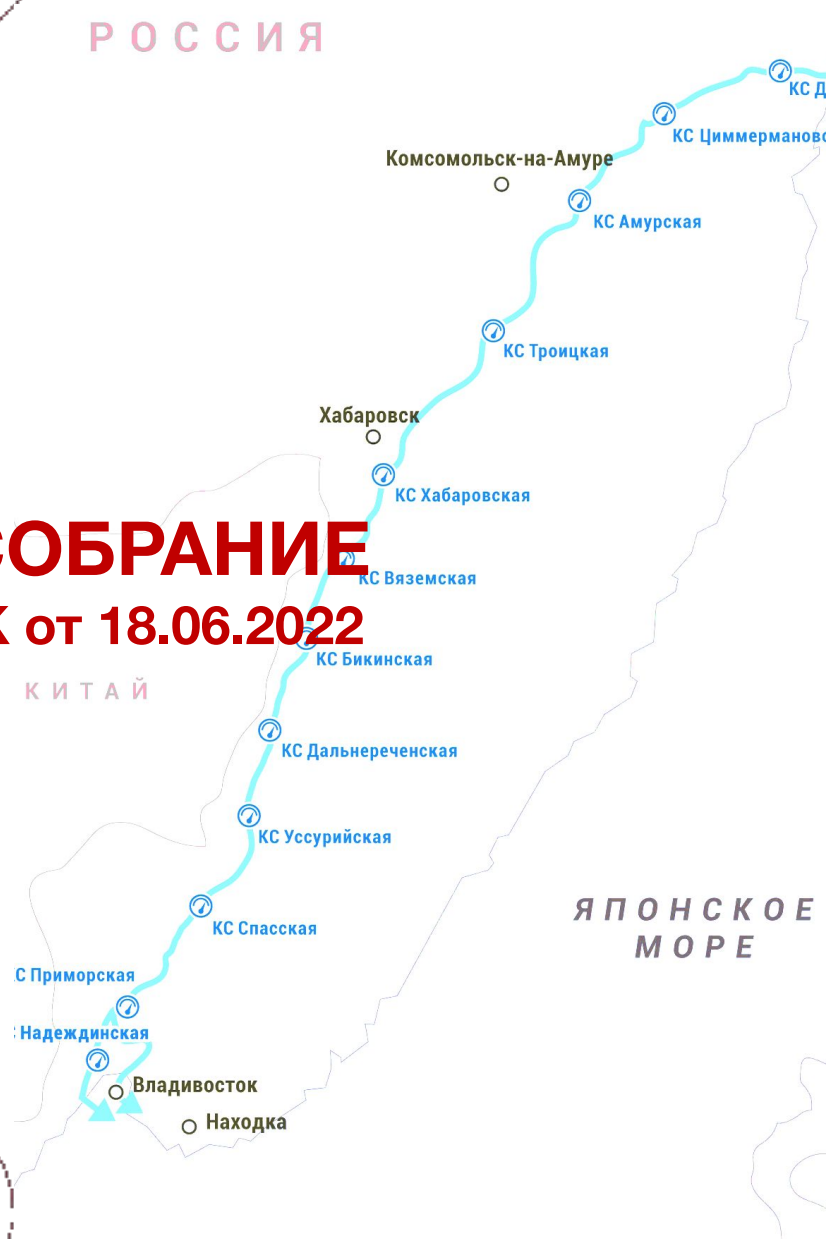




CHERY

**ОФФЛАЙН-СОБРАНИЕ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ от 18.06.2022**





Дмитрий Макаρχук – руководитель
отдела продаж

Сотрудник, ответственный за
развитие отдела продаж,
выполнение плановых
показателей по брендам
Chery и Exeed на Дальнем Востоке.
Куратор корпоративных продаж.

Whats App +79147106605



Алина Чупилко – руководитель
Клиентской службы

Сотрудник, ответственный за
качество обслуживания
и степень удовлетворенности
Клиентами бренда
Chery и Exeed на Дальнем Востоке.
Куратор обучения. Куратор CRM
систем

В Л А Д И В О С Т О К

1) З Л О Б И Н А Т А Т Ъ Я Н А

Х А Б А Р О В С К

1) Ш У Ш У Н О В А Л Е К С А Н Д Р

2) К О Р Е Н С К О Й А Р Т Ё М

3) Ф О К И Н А И Р И Н А



В С Я И Н Ф О Р М А Ц И Я В Ф А Й Л Е « М А Т Р И Ц А
К О Н Т А К Т О В »

Г Р У П П А W H A T S A P P О О О « С В О - С Е Р В И С »

Д Е Л И Т Ь В О П Р О С Ы П О
С М Ы С Л У !!!

1. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2022

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК, АУКЦИОНЫ

ПЛЮСЫ: ДА, ЦЕНА НИЖЕ (но есть нюансы того, что написано, с тем что по факту выходит)

МИНУСЫ: К КОМУ ОБРАЩАТЬСЯ ПО РЕМОНТУ?
НАШИ АВТО
С ГАРАНТИЕЙ ДО 7
НЕ ВЫЙДЕТ ЛИ ЭКО



1. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2022

ТРАФИК - НАШ
КЛЮЧ К
УСПЕХУ

ВЫСТАВКИ В
ТОРГОВЫХ
ЦЕНТРАХ

НАРУЖНАЯ
РЕКЛАМА
ВИДЕОРОЛИКО
В
(В ТОМ ЧИСЛЕ
НА УРОВНЕ
ПРЕСТАВИТЕЛ
ЬСТВА)



МАРКЕТИНГОВЫ

1. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2022

СКЛАД АВТОМОБИЛЕЙ

МОДЕЛЬНЫЙ РЯД CHERY – TIGGO 7 PRO – ТОП
ПРОДАЖ

СКЛАД ХАБАРОВСК – 8 АВТО

СКЛАД ВЛАДИВОСТОК = 15 АВТО

МОДЕЛЬНЫЙ РЯД EXEED – У НАС ВСЯ
ЛИНЕЙКА

СКЛАД ХАБАРОВСК = 18 АВТО

СКЛАД ВЛАДИВОСТОК = 23 АВТО

ВОЗМОЖНОСТИ ПРОВЕРКИ



1. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМАТИКИ ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2022

ПЛАН ПРОДАЖ

ПО ПРИЧИНАМ И
СОВОКУПНОСТИ
ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА
ЭКОНОМИКУ
В СТРАНЕ, ПЛАН
ПРОДАЖ НИКТО НЕ
СНИЗИТ



ЕСЛИ ПЛАН 20, НА СКЛАДЕ
18,
И ПРОДАЛИ 18 = **ВЫПОЛНЕН**
ПЛАН

ЕСЛИ ПЛАН 20, НА СКЛАДЕ
18,
И ПРОДАЛИ 2 = **ПЛАН НЕ**
ВЫПОЛНЕН

ИЮНЬ 2022

МОТИВАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ (АКЦЕНТ НА ЛИЧНЫЙ ПЛАН)

Мотивация отдел продаж

Автомобили	< плана (корп. С АВ)	план(корп. С АВ)	план+л. План (корп. С АВ)	до 10 дн.(добавляем к ставке)	11-55 дн.	55+ дн.	корп. Пр без АВ	Допы
Tiggo 4	5000	6000	7000	1000	0	5000	5000	3% общая ставка 2% к общей ставке при выполнении личного плана 5% к при выполнении общего и личного плана Итого 10% за допы при выполнении
Tiggo 7pro	6000	7000	8000	1000	0	6000	5000	
Tiggo 8 pro(max)/LX	7000	8000	10000	1000	0	7000	5000	
EXEED TXL/VX	9000	12000	15000	1000	0	8000	5000	

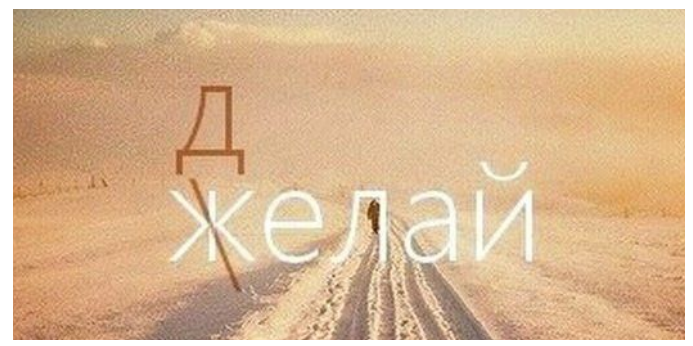
Продажа до 20 июня ЖЕЛТОЙ 7 про считается по максимальной ставке(как при выполнении всех планов)

КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ – НИКТО НЕ ЗАПРЕЩАЕТ, НО ВКЛ. ЛОГИКУ

ЕСЛИ ПОСЛЕДНИЙ АВТО EXEED VX, ЗАЧЕМ ОТДАВАТЬ ЕГО В МИНУС, ЕСЛИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАТЬ В ПЛЮС



- Подарочные карты с доставкой на e-mail для:
- программ лояльности клиентов
 - мотивации сотрудников
 - промо-акций
 - подарков на все случаи жизни



2. ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ «ТЕСТ-ДРАЙВЯТ ВСЕ!»

1. ПРОВЕРОК БУДЕТ МНОГО И ЧАСТО
ВРЕМЯ И ДАТА = ЗАГАДКА
2. РЕГЛАМЕНТ ПО ТАЙНОМУ
ПОКУПАТЕЛЮ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ
ЕСТЬ, ПРОЙДЕННЫЕ АНКЕТЫ - ЭТО
ВАША ПОДСКАЗКА
3. ОШИБКИ В РАБОТЕ
ИСПОЛНИТЕЛЕЙ:
 - ДА, МОГУТ ПРИЙТИ НЕ ОДНИ
 - ДА, МОГУТ ВЫДАВАТЬ СЕБЯ
 - ДА, НЕКОРРЕКТНО ЗАПОЛНЯЮТ
ОТЧЁТ



НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО
ВАША ЗАДАЧА НЕ ИДТИ НА

2. ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ



ОЦЕНКА ТАЙНОГО ПОКУПАТЕЛЯ АПРЕЛЬ 2022

CHERY ПРОДАЖИ		50	EXEED ПРОДАЖИ		72,225
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
73,68	26,32		91,67	52,78	
CHERY СЕРВИС		65,735	EXEED СЕРВИС		65,715
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
100	31,47		97,14	34,29	
CHERY ВИЗИТ		33,66	EXEED ВИЗИТ		87,56
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
	33,66			87,56	

ПЛОХОРОШО

ОЦЕНКА ТАЙНОГО ПОКУПАТЕЛЯ МАЙ 2022

CHERY ЗВОНОК ПРОДАЖИ		93,42	EXEED ЗВОНОК ПРОДАЖИ		79,165
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
86,84	100		94,44	63,89	
CHERY ЗВОНОК СЕРВИС		74,285	EXEED ЗВОНОК СЕРВИС		78,57
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
100	48,57		97,14	60	
CHERY ВИЗИТ В САЛОН		47,52	EXEED ВИЗИТ В САЛОН		67,05
ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК		ВЛАДИВОСТОК	ХАБАРОВСК	
47,52			45,16	88,94	

«ТЕСТ-ДРАЙВ ВСЕ!»



1. ОБНОВЛЕННАЯ АНКЕТА
2. ЗАПИСЬ НА ТЕСТ И КЛИЕНТ
БЕЗ ЗАПИСИ
3. ВОСПИТАННОСТЬ
МЕНЕДЖЕРА ОП
4. ЧИСТОТА Т



EXEED
BORN FOR MORE
ТЕСТ-ДРАЙВ



«ОБУЧЕНИЕ ПО ТЕХНИКЕ ПРОДАЖ НЕ ИНТЕРЕСНО,
ВСЁ ПОНЯТНО»

НО ОКАЗЫВАЕТСЯ ОЧЕНЬ СЛОЖНО СПРОСИТЬ ИМЯ
У ЧЕЛОВЕКА И ОБРАТИТЬСЯ ТРИЖДЫ ЗА ВРЕМЯ
ОБЩЕНИЯ

АКТИВНАЯ ПРОДАЖА

МЫ ЕЩЕ НЕ ДОШЛИ ДО УРОВНЯ – САМИ КУПЯТ,
ПОЭТОМУ ВКЛЮЧАЕМ РЕЖИМ «ЗДРАВСТВУЙТЕ, Я
С КОМПАНИИ ОРИФЛЕЙМ 😊»

НАШИ КЛИЕНТЫ – РАЗН
И ПО НАЦИОНАЛЬНОС

ТОЧЕЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ:
ДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ
МАКАРЧУК Д.А.

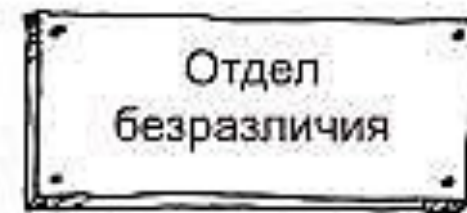
ОБУЧЕНИЕ АКТУАЛЫ
ВСЕГДА, И ДЛЯ НОВИ
И ДЛЯ АКУП ПРОДАЖ



4. ЧТО МЫ САМИ ЧУВСТВУЕМ К БРЕНДУ



1. ОТНОШЕНИЕ К КИТАЮ У САМИХ МЕНЕДЖЕРОВ, АДМИНИСТРАТОРОВ, В СЕМЬЕ
2. НАШЕ ВОСПРИЯТИЕ ПОЛОМОК АВТО
3. КАЙФ ОТ ВОЖДЕНИЯ ИЛИ НЕГАТИВ
4. БЫТЬ НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С КЛИЕНТОМ, КАК С СОБЕСЕДНИКОМ (ИЗУЧАТЬ АВТОМОБИЛЬ КАК ПОТРЕБИТЕЛЬ, СМОТРЕТЬ РОЛИКИ БЛОГЕРОВ, САЙТЫ)



ЦЕЛИ ИЮНЬ–ИЮЛЬ 2022

1. НОВЫЙ ПРОДУКТ В СТРАХОВАНИИ
(ОДНА ПРОГРАММА ДЛЯ БЫСТРОГО
РАСЧЕТА ОСАГО И КАСКО)
2. ДОРАБОТКА ПЕЧАТНЫХ ФОРМ
ДОКУМЕНТОВ В 1С (ДЕЛАЕМ, НЕ
ЗАБЫЛИ)
3. УСТАНОВКА ТЕРМИНАЛОВ ОПЛАТЫ
БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ
4. ВНЕДРЕНИЕ МАРШРУТИЗАЦИИ
ПО ТЕЛЕФОНИИ
5. ПЕРЕЕЗД ВО ВЛАДИВОСТОКЕ

