

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Круглова
Наталья
Геннадьевна

Санкт-Петербург,
2021

Gallery



СОДЕРЖАНИЕ

#1 Уникальные
преимущества
продукта Gallery

#2 Выполнение плана
продаж 2020 год

#3 Активная
клиентская база (АКБ)



#4 Средний чек
(динамика)

Развитие **#5**
менеджера

#6 Цели на
1 полугодие 2021 года

УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА GALLERY

Gallery – один из крупнейших операторов наружной рекламы России, а также Digital-оператор №1.

Наши продукты сформированы на широкий запрос клиента. Это значит, что у нас есть возможность предложить клиенту то, что оптимально соответствует его потребностям:

- стандартное размещение на статике и цифровых экранах;
- на небольшой бюджет можем предложить размещение по OTS с гибким медиапланированием и оплатой за фактический OTS;
- для клиентов, которые размещаются на радио, можем предложить «Синхронизация с радио» с усилением коммуникации и WOW эффектом;
- максимальный охват ЦА по городу с размещением на 109 цифровых экранах по выгодной цене;
- возможность выстраивать бесшовную коммуникацию «оффлайн-онлайн» с ЦА с помощью WI-FI аналитики для дальнейшего ретаргетинга в онлайн и оценки доходимости до точек продаж или сайта клиента.

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ 2020 год

Отчетный период	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
План 2020г без НДС	50 000	250 000	450 000	420 000	350 000	700 073	852 213	1 300 000	1 000 000
Факт 2020г без НДС	71 500	173 806	356 386	453 128	885 689	377 277	831 498	1 342 432	1 311 588
% Выполнения	143%	69%	79%	107%	253%	53%	97%	103%	131%

АКТИВНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Кол-во клиентов			2	1	3	5	9	5	5	7	7	10
Кол-во НОВЫХ клиентов					1	2	2	1	1	3	2	4
Вывод	За неполный год работы в компании и непростой период на рынке наружной рекламы, мне удалось постепенно увеличить количество активных клиентов. Часть моей клиентской базы составляют рекламные агентства, которые приводят в среднем 2-3 клиента.											

СРЕДНИЙ ЧЕК (ДИНАМИКА)

Отчетный период	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Средний чек филиала, руб.	113 667	156 912	133 087	58 297	89 811	131 242	138 020	117 205	145 770	149 789	186 915	304 685
Средний чек МП, руб. (факт)			60 000	71 500	85 250	71 100	61 827	176 654	74 923	118 347	191 557	135 037
Динамика			45%	123%	95%	54%	45%	151%	51%	79%	102%	44%

РАЗВИТИЕ

1. Развивать навыки работы с возражениями.
2. Тайм менеджмент.
3. Инициативность в продажах (стратегическая работа с клиентом на опережение) .

Пожалуйста, напишите, какие качества, компетенции Вы хотели бы развивать для достижения цели должности МП- выполнение плана продаж.

ЦЕЛИ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА

	Рост количества клиентов	Рост доли долгосрочных контрактов	Рост среднего чека	Продажи digital	Ваши личные цели
S – Specific	Увеличить кол-во АК в месяц до 13	Увеличить кол-во до 7	Увеличить средний чек	Увеличить кол-во охватных клиентов	Развивать навыки работы с возражениями. Стратегическая работа с клиентами.
M – Measurable	+ 3 клиента к значению за дек.2020	+ 2 клиента	+ 10%	+ 1-2 клиента	Обучающие курсы , наставничество непосредственного руководителя
A – Achievable	Достижимость за счет привлечения новых клиентов	Достижимость за счет увеличения периода размещения по текущим клиентам, а также привлечения новых клиентов	Достижимость за счет увеличения кол-ва клиентов и повышения стоимости размещения	Достижимость за счет привлечения новых клиентов, а также активизации охватных клиентов из КБ	Достижимость за счет обучения на платформе М-1, а также использование других ресурсов
R – Relevant	Позволит увеличить АКБ компании	Увеличение АКБ, ежемесячное увеличение	Позволит увеличить процент выполнения КРІ	Позволит увеличить АКБ и средний чек	Позволит повысить уровень проф. компетенции, расширить АКБ, увеличить личный доход.
T – Time bound	До 31.06.2021	До 31.06.2021	До 31.06.2021	До 31.06.2021	До 31.06.2021

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Gallery

