

SWOT-анализ торговых точек ORMATEK в г. Уфа.

Мероприятия по увеличению оборота

Масалимова Р.Н. Сентябрь 2018 г.

Торговые точки ORMАТЕК в г. Уфа

- Для проведения SWOT-анализа выбраны торговые точки в г. Уфа, расположенные в противоположных концах города:
- 1. Салон в ТВК «Радуга - Экспо» по адресу Индустриальное шоссе 44/1.
- 2. Салон в ТВК «Аркаим» по адресу Менделеева 21.

Сильные стороны

- Бренд с сильными позициями
- Собственная розничная сеть и собственное производство
- Ассортимент представлен в разных ценовых сегментах
- Широкий ассортимент сопутствующего товара
- Дополнительный сервис (доставка, замена, гарантия)
- Ежемесячно обновляющиеся акции
- Предоставление услуги рассрочки по карте «Халва»
- Внешний вид салонов

Слабые стороны

- Низкая квалификация персонала:
- - «пробелы» в технике продаж (выявление потребностей, продажи сопутствующего товара)
- - слабая работа с клиентской базой (нет цели взять у клиента номер телефона и предварительный заказ)
- Локация салона внутри ТВК «Аркаим»
- Отсутствие внутренней и наружной навигации в обоих ТВК
- Несвоевременная замена демонстрационных образцов (Радуга)
- Сроки поставки

Возможности

- Отсутствие большого количества брендов на рынке
- Расширение ассортимента (диваны)
- Модернизация (ребрендинг салонов)
- Кросс-маркетинг
- Устойчивый тренд среди населения: «Забота о здоровье»

Угрозы

- Развитие новых и известных брендов
- Новые маркетинговые технологии конкурентов
- Уход покупателей в интернет-магазин
- Текучка кадров
- Экономические изменения в стране

Мероприятия для увеличения оборота салонов в г. Уфа

■ Работа с показателями результативности:

■ Объем продаж = $leads * cv * \$ * \#$

- - **leads** - входящий поток
- - **cv** – конверсия
- - **\$** - средний чек (средняя сумма сделки)
- - **#** - количество транзакций (покупок) за определенный период

■ Например:

- Если на сегодняшний день: $200 * 33\% * 15\ 000 * 1 = 990\ 000$ руб.
- Увеличив только конверсию: $200 * 40\% * 15\ 000 * 1 = 1\ 200\ 000$ руб.
- Увеличив только средний чек: $200 * 33\% * 20\ 000 * 1 = 1\ 320\ 000$ руб.
- Увеличив и конверсию, и средний чек:
 $200 * 40\% * 20\ 000 * 1 = 1\ 600\ 000$ руб.

Мероприятия для увеличения оборота салонов в г. Уфа

- **Для увеличения показателя конверсии:**
 - **Работа с персоналом:**
 - - обучение технике продаж и стандартам компании;
 - - постановка целей и задач администраторам салонов по работе с продавцами, контроль за их выполнением;
 - - контроль за выполнением стандартов компании (в т.ч. «тайный покупатель») сотрудниками;
 - - контроль за работой персонала с клиентской базой;
 - - мотивирование сотрудников на достижение результата.
 - **Анализ результативности и эффективности каждого сотрудника по показателям конверсии, среднего чека, продажи товаров по категориям.**

Мероприятия для увеличения оборота салонов в г. Уфа

- **Для увеличения среднего чека:**
 - **Обучение сотрудников приемам увеличения среднего чека:**
 - - продажи более дорого товара;
 - - увеличение количества позиций в чеке;
 - - продажи сопутствующего товара.
 - **Планирование и анализ продаж по категориям в динамике к прошлым периодам.**

Мероприятия для увеличения оборота салонов в г. Уфа

- **Для повышения узнаваемости бренда:**
 - - Каждый сотрудник продает всегда, везде, всем!
 - - Кросс-маркетинг
 - - Участие в специализированных выставках
 - - Продвижение в социальных сетях

Хороших, вкусных всем продаж!

