

Відповідь на запитання
(Вакансія «Менеджер з продажу»)



План презентації

1 Стратегія роботи

4 План для досягнення результатів

2 Інструменти продажу

3 Сегмент клієнтів



Стратегія роботи

Відповідь на такі питання:

- На яких клієнтів будете орієнтуватись?
- Які канали продажу будете використовувати?
- На що будете звертати увагу?



Стратегія роботи

Використовуватиму знання психології клієнта:

- виявлення потреб споживача;
- робота з запереченням;
- переведення клієнтів з холодної бази в теплу (налагодження взаємовідносин з клієнтами).

01

Маю свою базу клієнтів, буду орієнтуватись на області де не проводяться бойові дії і мінімальний приліт ракет або взагалі їх немає (наприклад Хмельницька, Чернівецька та Черкаська області), в таких областях буде більше підприємств які будуть працювати у оптимальному режимі.



02

Буду використовувати активні та пасивні канали продажу: Холодні дзвінки, при потребі також теплі(зустріч з клієнтом), розсилку на електронну пошту також месенджери якщо не дотелефонуюсь, буду налагоджувати теплі взаємозв'язки, щоб в майбутньому спрацювало також сарафанне радіо(пасивний канал).



03

Буду звертати увагу на орієнтовні об'єкти, яка група електроенергії(«А» чи «Б») – якщо «А» то потрібно попросити Графік споживання, щоб розрахувати ціну споживачу, буду звертати увагу на те, що не подобається споживачу в наших умовах(обробка заперечень), щоб запропонувати йому умови які його зацікавлять, уточнюватиму який на даний момент у нього Постачальник та на яких умовах вони співпрацюють(Щоб по можливості запропонувати кращі умови).

Інструменти продажу

Відповідь на такі питання:

- Якими Ви бачите "Інструменти продажу" (що плануєте використовувати)?



Інструменти продажу

Для мене «Інструменти з продажу» це те, що допомагає менеджеру продавати, я використовую наступні:



Комерційна пропозиція - головний інструмент в якому вказана наступна інформація – коротка інформація про Постачальника, умови які зацікавлять споживача(ціна, види оплати і тд.);

Месенджери - важливі в той час коли людина зайнята і не може спілкуватись, можна обговорити питання на даній платформі, інколи споживачам зручніше отримати Комерційну пропозицію на месенджер ніж на електронну пошту;

Електронна пошта - відправка Комерційної пропозицій та іншої інформації та документів для співпраці, також якщо споживача не зацікавила ціна яку ми йому пропонували, можна відправляти щомісячно наші ціни для зацікавлення в майбутньому;

Інтернет – пошук споживачів, уточнення про них всієї необхідної інформації для прозвону(номери енергетиків, інженерів, директорів, власників, вид діяльності).

Телефонія - налагодження контакту і домовленість про майбутню співпрацю;

CRM-система - наскільки знаю на даний момент у вас її немає, але надіюсь на появлення у майбутньому, тому, що це один із головних інструментів продажу який допомагає, все вчасно робити, тобто економить час для обробки клієнта;

Сегмент клієнтів

Відповідь на такі питання:

- Який сегмент клієнтів Ви бачите для використання в цьому бізнесі?



Сегмент клієнтів



Люба юридична особа або підприємство яке використовує Електроенергію або Природній газ, звичайно в пріоритеті будуть споживачі які будуть використовувати більші об'єми(заводи, концерни, холдинги і тд.)

План для досягнення результатів

Відповідь на такі питання:

- Який плануєте зробити результат та об'єм, за рахунок чого? Також прошу розписати плановані результати в перший місяць роботи, в перші три місяці та в перші 6 місяців:



План для досягнення результатів

Враховуючи, що зараз війна, то для початку потрібно зробити декілька прозвонів, щоб зрозуміти в якому стані зараз ринок, потім робити плани на результат(ставити собі якусь планку), але якщо не враховувати даний фактор, то він був би слідуєчим:

Перший місяць

Буду заводити клієнтів з об'ємами від 5-10 тис., можливо 20-40 тис., в залежності від ринку, орієнтовно до 10 штук.;

Перші 3 місяці

Потім буду орієнтуватись на об'єми від 100 тис., тобто буду підключати і менше, але буду більше приділяти уваги на більші об'єми(від 100-300 тис), можна поставити собі ціль, підключити від 2-3;

Перші 6 місяців

Тут вже буду працювати на крупні фірми (концерни, холдинги і тд.) від 500 тис -1 млн, мінімум одного, по можливості більше)

Результат планую показати за рахунок вказаних вище інструментів та каналів продажу, також власної бази.

Дякую за увагу

