

Тема: Лидерские позиции (ТОП 10 по СБ) по Экосистеме

О себе кто я что я что я сделаю для улучшения продаж

Я фии работаю в продажах уже 6 лет. Начинала с прямых продаж/, где проработала 3 года, ежемесячно занимаю ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,

УБР А,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,

Экосистема,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,лучший, могу поделиться практиками сама и научить, тк много продано и тд,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,СПАСИБО 15 подключений, всего 23 в чите мои 15.

Проланализировала рейтинг продуктов дзо в всп.

ББ по прод дзо занимает лидир позиции в том числе чита

Всех лучше продается такой то продукт

Наименее продаваемый сберздоровье (к примеру) исходя из этого сделаем выводы что делаем упор:

- Разбор с кл м продукта проверка знаний
- Воронка людей котр были у мпп – исходя скоо продаж, предложений.

Рейтинг ББ среди РФ

СберБанк	58,1%
Северо-Западный банк	78,6% (I)
Дальневосточный банк	74,0% (II)
Юго-Западный банк	71,2% (III)
Среднерусский банк	62,9%
Центрально-Черноземный банк	60,0%
Московский банк	58,0%
Уральский банк	50,7%
Байкальский банк	47,2% (VIII)
Сибирский банк	44,4%
Поволжский банк	28,3%
Волго-Вятский банк	14,0%

Положительные факторы:

сбербокс

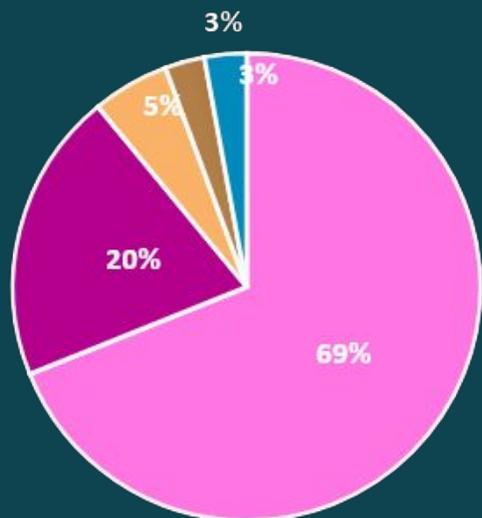
Зона роста:

сберздоровье

Продажа дзо в разрезе всп какие и сколько

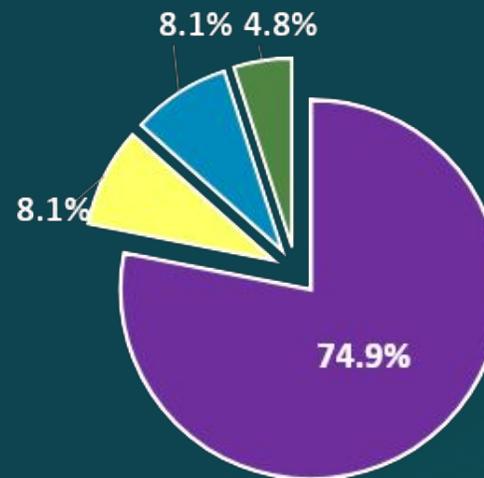
8600

- Больницы
- Флористы
- Рестораны
- Развлечения
- Коммунальные услуги



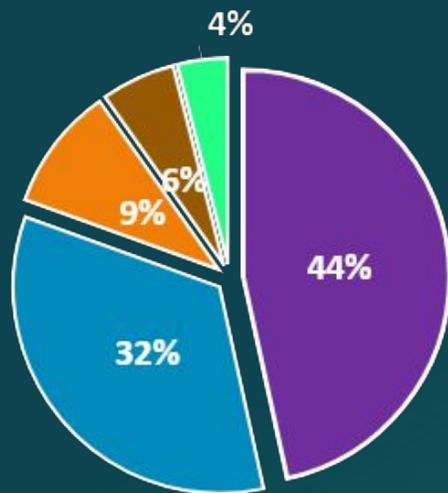
8601

- Автозапчасти
- Товары для дома
- Коммунальные услуги
- Продукты



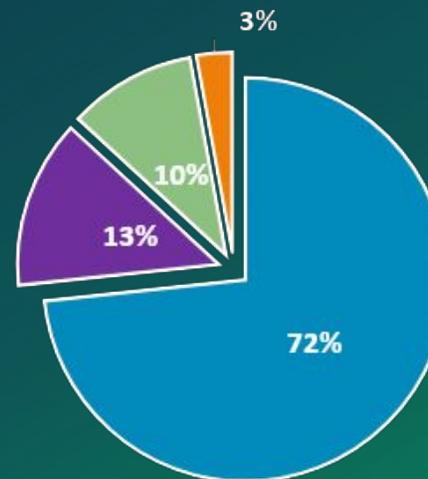
8586

- Автозапчасти
- Коммунальные услуги
- Строительный
- Авиакомпании
- Гостиницы



8603

- Коммунальные услуги
- Автозапчасти
- Рестораны
- Строительный



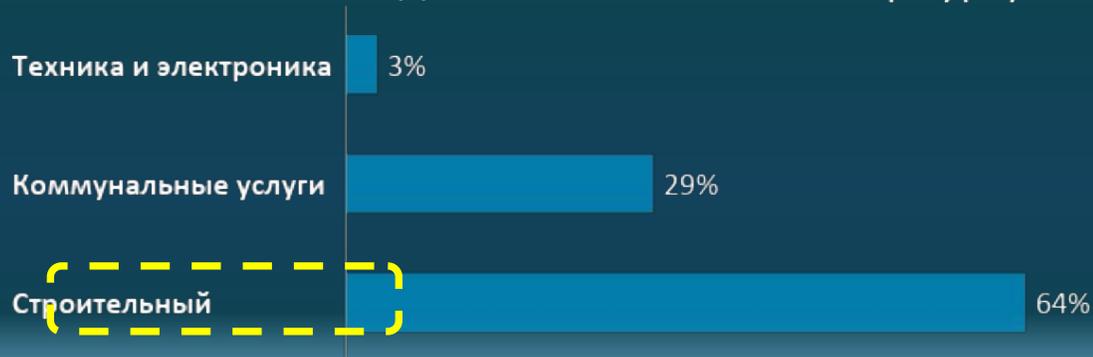
Основной V проходит по двум индустриям:

- Автозапчасти;
- Коммунальные услуги.

Проблемные продукты др тер что и сколько продают

Проблемные люди по ЧИТЕ!

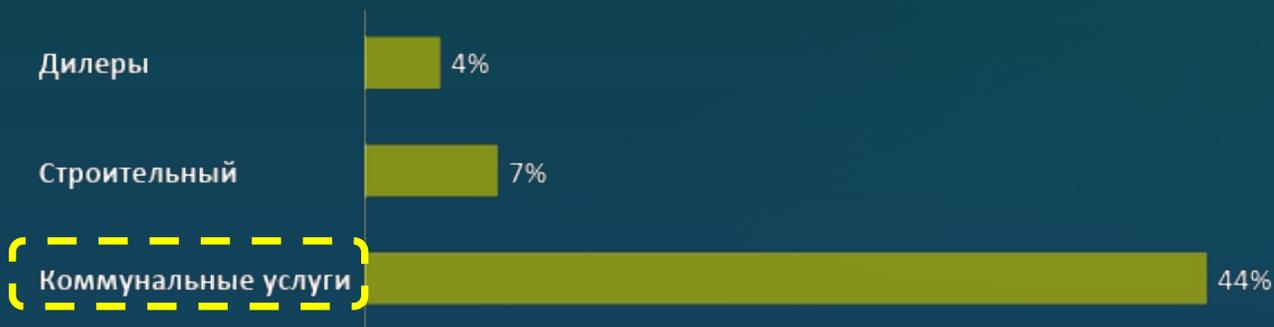
Северо-Западный банк
Головное отделение по Санкт-Петербургу



Дальневосточный банк
Приморское ГОСБ№8635



Юго-Западный банк
Краснодарское ГОСБ№8619



Основной V проходит по трём индустриям:

- Коммунальные услуги;
- Строительный;
- Маркетплейс.

Практика лучших др всп

МСС

Партнеры

Оборот/КД

Коммунальные услуги (мсс 4900)

- ТГК-14
- Олерон+
- ЧЭСК

- 20 млн.р / 120 т.р
- 10 млн.р / 100 т.р
- 10 млн.р / 100 т.р

Автозапчасти (мсс 5533)

- Садко
- Масма
- 40 партнеров категории ЛП

- 4 млн.р / 80 т.р
- 4 млн.р / 80 т.р
- 21 млн.р / 420 т.р

Строительные (мсс 5211)

- АНТ
- Энергокомплект
- 40 партнеров категории ЛП

- 15 млн.р / 270 т.р
- 5 млн.р / 100 т.р
- 39 млн.р / 786 т.р

Рестораны (мсс 5812)

- Ликерка плаза
- АЯН
- 40 партнеров категории ЛП

- 7 млн.р / 140 т.р
- 8 млн.р / 144 т.р
- 30 млн.р / 600 т.р

Маркетплейс (мсс 5699, 5722, 5977)

- 40 партнеров категории ЛП

- 25 млн.р / 504 т.р

Итого

198 млн.р / 3,4 млн.р

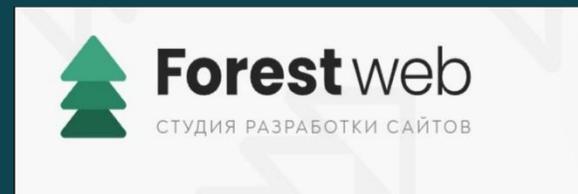
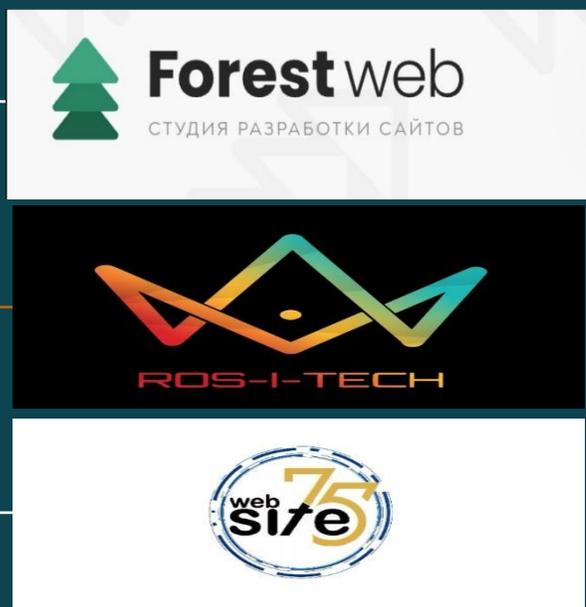
+8%*
доли рынка

+19%
SberPay

*при условии привлечения 30% оборота заявленных партнеров

Высчитать ск-ко нужно продуктов чтобы выйти в топ 10 понять рейтинг

ТОП-3



СТОП-факторы подключения ИЭ партнером

Дорого

- Разработка сайта ~100т.р
- Высокая ставка в СБ
- Отсутствие акций

Незнание продукта ИЭ

- Не знают продукт и основные условия подключения
- Отсутствие рекламы/буклетов в WEB-офисах

Отсутствие контактов

- Отсутствие визитных карточек /листовок

Предложения:

- **Разработать рекламно-информационный материал** (выдавать при открытии РКО; в WEB офисах; в офисах СБ);
- **Предоставление скидки** на разработку сайта при наличии РКО СБ;.
- **Индивидуальный тариф ИЭ** для партнеров от WEB-разработчиков.

Свои мероприятия для повышения продаж

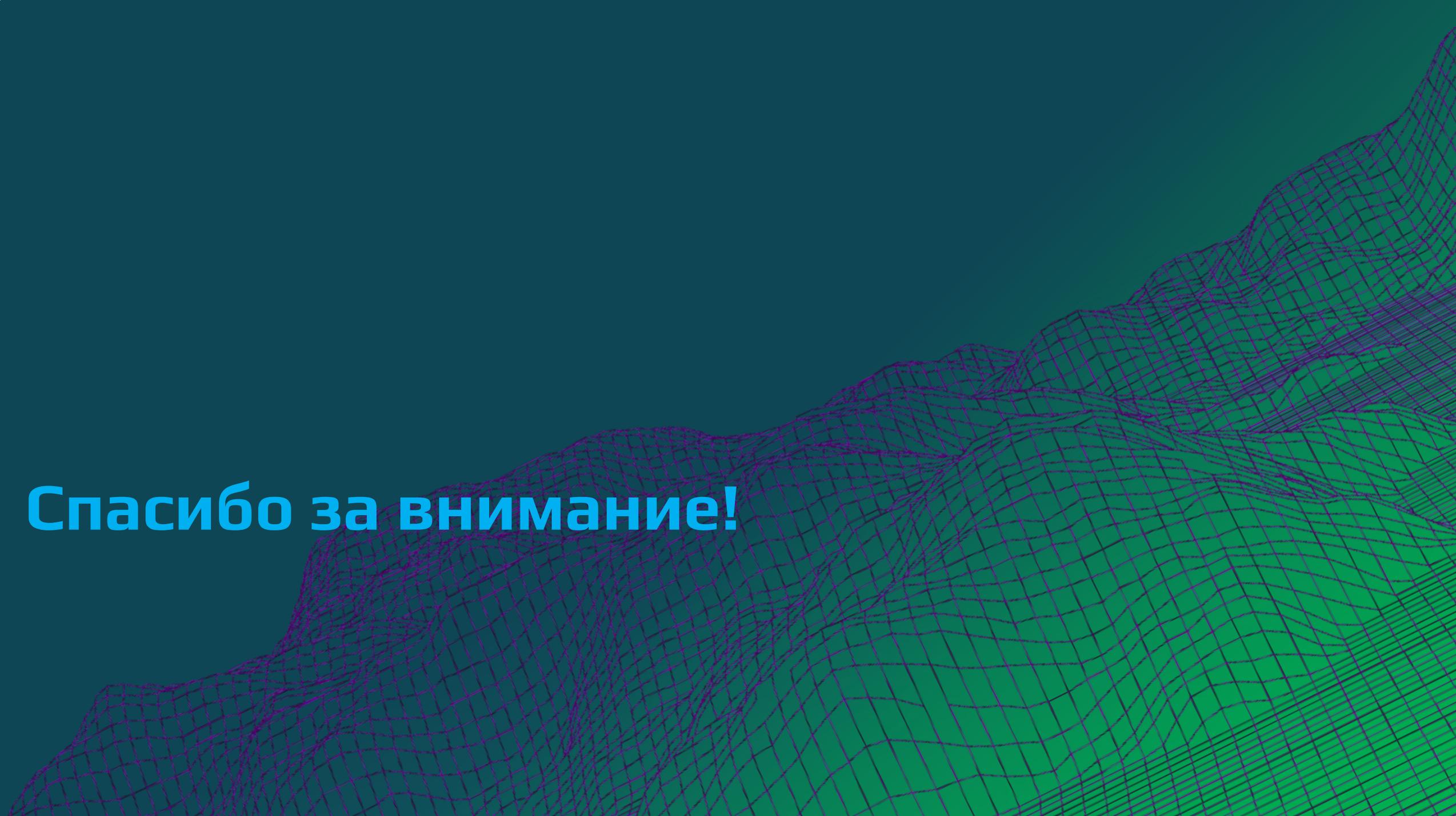
Мероприятие	Планируемый доход	Срок реализации
Разработать информационный материал по продукту ИЭ для размещения в WEB-офисах	40 т.р	3 кв. 2022 г.
Согласование проекта для предоставления индивидуальных тарифов по ИЭ для партнеров от WEB-разработчиков		3 кв. 2022 г.
Проведение встречи с предпринимателями сообщества «Опора России» по продвижению продукта Интернет-эквайринг: <ul style="list-style-type: none"> - SberPay; - POS online кредитование; - InSales; - GoMarket. 	30 т.р	3 кв. 2022 г.
Отработка партнеров из ПС по ИЭ (основное преимущество SberPay)	20 т.р	3 кв. 2022 г.
Формирование списка партнеров с продуктом Эвотор, для предложения продукта ИЭ и Облачной кассы	25 т.р	3 кв. 2022 г.
Продвижение продукта <u>POS online кредитование</u> : <ul style="list-style-type: none"> - автошколы; - дошкольные учреждения; - курсы красоты (волосы, татуаж, ресницы); 	30 т.р	3-4 кв. 2022 г.
145 т.р		

+6%*
доли рынка

+17%
SberPay

*при условии привлечения 30% оборота заявленных партнеров

Спасибо за внимание!

The background features a 3D wireframe landscape with a blue-to-purple gradient. The wireframe consists of a grid of lines that form a series of rolling hills and valleys, creating a sense of depth and movement. The lines are thin and light-colored, contrasting with the darker background. The overall effect is a modern, digital aesthetic.