

Як ефективно налаштована система продажів

зекономить вам десятки тисяч доларів?

Вадим Марценко

**MARTSENKO
SALES**

Давайте знайомитися!



1 Акредитований консультант ЄБРР

2 Підприємець, сертифікований бізнес-коуч, психодрама-терапевт

3 6 освіт, 12 років в тренінговому навчанні та в консалтингу

4 Команда з 25+ людей, надаємо послуги клієнтам в 10+ країнах, а саме: США, Польщі, Китаї, Бразилії, Німеччині, Туреччині, Грузії, Англії

5 Ментор з продажів та сервісу в Дія, BigMoney University, Genius Space, Бізнес-школа УКУ (LvBS), European Business Association

СВОЇ ПРОДАЖІ НАМ ДОВІРЯЮТЬ



НАЙЧАСТІШЕ ДЛЯ НАШИХ КЛІЄНТІВ МИ:



Проводимо тренінги та навчаємо

менеджерів продавати краще
та більше.



Пишемо та впроваджуємо скрипти продажу,

навчаючи ними користуватися.



Систематизуємо відділ продажу:

створюємо та впроваджуємо
правила роботи відділу
продажів та ведення
переговорів.



Консультуємо

власників компаній щодо їх
стратегій продажів.

Більш як **\$10 ТИСЯЧ.**

**СТІЛЬКИ КОШТУЮТЬ
ВАШІ ПОМИЛКИ,
ЯКЩО НЕ ЗАЙМАТИСЯ
СИСТЕМАТИЗАЦІЄЮ
ПРОДАЖІВ.**

І побачили
6 ВИКЛИКІВ,
з якими зіштовхуються
підприємці в цьому
бізнесі.

**Ми маємо великий досвід
в NORECA:**



МИ ЗАЙМАЛИСЯ СИСТЕМАТИЗАЦІЄЮ ПРОДАЖІВ БІЗНЕСІВ, ЯКІ:

- мали понад **3 000 м2** холодильних складів;
- мають **близько 1000 магазинів** по всій Україні й чию продукцію можна знайти **від гіпермаркетів до локальних ринків**;
- є одними з **найбільших експортерів** продукції у своїй ніші;
- запустили **офлайн-продажі, онлайн-продажі та філіали в Україні й за кордоном**;
- мають близько **2000 продавців**.

І побачили
6 ВИКЛИКІВ,
з якими
зіштовхуються
підприємці в
цьому бізнесі.

Ви знаєте, що
**відбувається з
товаром після**
потрапляння на
склад?

Наш клієнт не знав.

- **6 тисяч найменувань** продукції на складі;
- відсутність коректного **маркування товарів**;
- відсутність **впорядкованого каталогу** продукції.



ВІДСУТНІСТЬ ПРАВИЛ ТА CRM-СИСТЕМИ

Для відкриття нових магазинів та філіалів, онлайн або офлайн продажів, **переконайтеся, що ви:**

- **прописали правила** прийому товару/ціноутворення/резерву продукції/правила дебіторки;
- впорядкували каталоги;
- прописали правила **заповнення CRM.**

02

**ВІДСУТНІСТЬ
АДАПТАЦІЇ ТА
СИСТЕМИ НАЙМУ**

**MARTSENKO
SALES**

Лише **близько 40% тих**, хто відгукнувся на вакансію, доходять до наступного етапу.

Яка причина? - Дезінформація в описі вакансії та невдала комунікація з рекрутером.

Ще **30% не затримуються на посаді навіть** на адаптаційний період.

Новий HR-фахівець не знав, як відібрати кваліфікованого менеджера, доки не отримав:

- деталізований **аватар менеджера**;
- **“базу знань”** для передачі обов’язків;
- систему **адаптації та навчання**.



ВІДСУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНИХ СТАНДАРТІВ ТА РЕГЛАМЕНТІВ РОБІТ

Створення регламентів — одна з
першочергових задач керівника.

Продажі ефективні, коли прописані регламенти:

1. **Навчання й адаптації** співробітників
2. Взаємодії **всередині відділу продажів**/між відділами компанії
3. Взаємодії **з клієнтами**
4. Взаємодій між **філіями компанії** в Україні та за кордоном
5. І регламент **управління та контролю для керівника**
6. **Корпоративні стандарти** обслуговування клієнтів



СПІВРОБІТНИКИ ЗЛИВАЮТЬ КЛІЄНТІВ

Через відсутність правильно прописаних сценаріїв продажів (скриптів).

Сценарій продажу — першочерговий інструмент ефективних продажів.

Скрипт має бути у всіх: від SMM-менеджера до торгового представника, що їде на зустріч.



МОТИВАЦІЯ, ЩО НЕ МОТИВУЄ НА ДІЇ

Принципи: “*KPI* заради *KPI*” та
“Просто ставка”

НЕ ПРАЦЮЄ.

**Потрібна зрозуміла система
мотивації співробітників.**



**ПОПЕРЕДНІ СПРОБИ
НАВЧАННЯ КОМАНДИ
НЕ ДАЛИ РЕЗУЛЬТАТІВ**

**MARTSENKO
SALES**

Чим більше досвіду мають **менеджери з продажів**, тим більшими **саботажниками** стають. **Чому?**

МЕНЕДЖЕРИ НЕ ЛЮБЛЯТЬ ЗМІН.

І цей факт **може зруйнувати всю стратегію розвитку компанії**. Якщо нічого з цим не робити.

Якщо ви прописали правила та регламенти на рівні одного магазину/способу дистрибуції товару,
а також всі можливі сценарії продажів,

**ВИ МАЄТЕ ВСЕ НЕОБХІДНЕ ДЛЯ
МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ
В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ.**

Тому що всі процеси вже стандартизовані.



**ВАШІ
ПИТАННЯ**

ДОДАВАЙТЕСЯ У ДРУЗІ!



vadym.martsenko



+38 (093) 904 70 06



martsenko



martsenko.com