

+38 (067) 509-2-555
salesaudit.com.ua
facebook.com/auditofsales

of **AUDIT
SALES**

АУДИТ ПРОДАЖ

ДЛЯ ВИРОБНИЧО-
ДИСТРИБУЦІЙНОЇ
КОМПАНІЇ



ЗАДАЧІ ПРОЕКТУ:

1. Знайти потенціал збільшення продажу: загальний об'єм, повторні продажі, управління клієнтськими базами, збільшення рівня маржинальності.
2. Оцінити систему продажу.
3. Розробити програму реорганізації системи продажу.



АУДИТ ПРОДАЖУ:

1. Аудит системи і політики продажу: оцінити існуючу модель організації продажу; ефективність матеріальної і нематеріальної мотивації, системи планування; аналіз стандартів компанії; тестування цінової політики (порівняння з конкурентами); оцінка системи контролю; вивчення аналітики і KPI, які використовуються в управлінні продажем.

2. Співбесіди з торговим персоналом (керівники підрозділів, менеджери з продажу): ініціативність, результативність, рівень особистих комунікацій, загальний потенціал. Рейтинг менеджерів. Рекомендації по кожному працівнику.

3. Оцінка трейд-маркетингових заходів: планування, проведення, ефективність. Напрацювання нових пропозицій. Розгляд програми маркетингової активності на поточний рік. Порівняння з програмами конкурентів.

4. «Таємний покупець» (особистий продаж, телефон, пошта, соціальні мережі, форми зворотного зв'язку, онлайн-консультант) в компанії і у ключових конкурентів (запис відео, аудіо). Порівняння «інструментів продажу». ▼



АУДИТ ПРОДАЖУ:

5. «Контрольна закупка» в компанії і у основних конкурентів: замір часу від першого контакту до отримання продукції; якість упакування; супроводжуючі документи; зручність платежів; умови для «першої покупки»; супровід менеджера з продажу.

6. Спільні візити з менеджерами продажу до активних і потенційних клієнтів: підготовка до візиту, виконання стандартів, «інструменти продажу», рівень комунікацій, проведення переговорів, досягнення результату.

7. Робота «Стажера» (наш менеджер під виглядом стажера) у відділі продажу: оцінка програми навчання і адаптації нового менеджера; «фото робочого дня» менеджерів; виконання стандартів; атмосфера в колективі.

8. КАНАЛИ ПРОДАЖУ. Аудит представленості і потенціалу ринку (ціна, об'єм продажу, частка конкурентів) в каналах: інтернет-магазини, тендери, мережі, гуртові бази. ▼



АУДИТ ПРОДАЖУ:

9. КАНАЛИ ПРОДАЖУ. РОЗДРІБ. Аудит представленості: частка представленості в порівнянні з конкурентами. Відвідування діючих і потенційних клієнтів. Презентація каталогу і візців в торговій точці. Опитування клієнтів на предмет конкурентних переваг компанії і оцінки рівня сервісу/логістики, умов співпраці. Можливий семплінг.

10. Тестування програмного забезпечення в роботі комерційного відділу. Написання технічного завдання по впровадженню CRM. Аудит сайту.

11. Участь у зборах відділів продажу: підготовка, проведення, постановка цілей і задач команді.



+38 (067) 509-2-555
salesaudit.com.ua
facebook.com/auditofsales

of **AUDIT
SALES**

РЕЗУЛЬТАТ

В результаті АУДИТУ, компанія отримує комплексний аналіз системи продажу і реальні інструменти для подальшого розвитку, а реалізація запропонованих змін призведе до росту продажу і кількості активних клієнтів.

Після проведення дослідження ми презентуємо для усієї команди програму змін і впроваджень. Вона включатиме близько 100 пунктів.

ВАРТІСТЬ

Від 18 000 до 40 000 у.о.

