

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/doklad/177913>

**Тип работы:** Доклад

**Предмет:** Экономика

-

Убрать из ассортимента низкодоходные позиции. Провести оценку текущего ассортимента и убрать SKU с низкими продажами и/или доходностью.

1.2. Изменение лимитов по ассортименту для ключевых клиентов.

ТМ будет испытывать давление в сетях со стороны более дешевых продуктов. Для развития продаж необходимо ввести дополнительную ценность продукту и использовать тренд рациональности и натуральности. Во всех или в части регионов запланировать рекламные компании с целями увеличения осведомленности о бренде и роста продаж.

Возможен незначительный рост продаж (в пределах 15-20%) за счет увеличения АКБ.

Расширение ассортимента и рост АКБ взаимосвязаны.

2. Развитие продаж.

2.1. Изменение подхода к проведению акций.

Изменить подход к проведению акций в соответствии со следующими принципами: прозрачная и адекватная оценка результативности акций, регулярность проведения акций (раз в месяц), оценка эффекта акций после их проведения.

Ожидаемые последствия: рост продаж, облегчение работы торговых представителей, снижение рисков влияния плохой погоды, повышение конкурентоспособности.

2.2. Изменение работы с сетями.

По прогнозам сетевой канал, в особенности дискаунтеры будут продолжать расти. В отличие от традиционной розницы, в этом канале ожидается спад продаж. Подход в работе с сетями требует коррекции по аналогии с изменением подхода к акциям. Основная цель в настоящее время – увеличение продаж и за счет объема повышение доходности в канале сбыта. Дополнительная цель – появление аргумента в диалоге с сетями относительно ретробонусов. На товар с высокой оборачиваемостью сети требуют меньшего повышения бонусов. Требуется изменение в подходе к оценке доходности акций в сетях. Ее следует считать не на торговом доме, а на группе целиком.

2.3. Отказ от проекта со второй командой. Перевод сотрудников в «однокомандный» формат.

Для управления продажами через одну команду вызывает ряд сложностей связанных с большим ассортиментом. Для повышения эффективности работы торговых представителей можно сделать следующее:

1. Уменьшить ассортимент.

2. Перевод части задач в формат акций.

3. Изучение рабочего дня торгового представителя с целью его оптимизации.

4. Рассмотреть возможность выдавать торговым представителям «свободный продукт» для мотивации ТТ.

5. Совершенствование планшетов.

6. Обеспечить аналитическую поддержку в виде напоминаний о продаже в ТТ.

7. Проводить тренинги по ассортименту и продажам.

Преимущества: повышение производительности труда, повышение качества персонала (уход от способности торговых представителей выполнять только одну задачу), формирование кадрового резерва для форсирования развития новых регионов.

3. Региональное развитие.

Открытие новых торговых домов.

Для регионального развития требуется разработать методику форсированного развития территорий. Цель – обеспечение выхода в зону окупаемости торгового дома в течении одного года. Мероприятия.

1. Разработка методики изучения нового региона.

2. Разработка плана открытия ТД.

3. Найм тренера по продукту и продажам.

4. Формирование «команды развития». Из числа торговых представителей существующих торговых домов

набирать команды, которые на начальном этапе будут разрабатывать АКБ и обучать новых торговых представителей. Это возможно сделать, если отказаться от второй команды в

-

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/doklad/177913>