

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

МУРАТ НУРПЕИСОВ

бизнес-инструктор по продажам

M2N

ФАКТЫ

20 лет

практики в
консалтинге

30 клиентов

благодарных за
работу

50 проектов

Реализованных по всей РФ

150 тренингов

Разработанных с нуля

Цикл улучшения системы продаж



Измеряйте работу и результаты

«Главный принцип - не дурачить самого себя!»

Р. Фейман



Культ КАРГО (поклонение грузу)
или религия
самолётопоклонников.

Меланезийцы делают все, как
белые люди, и свято верят, что
дары небес вернутся.



«Измеряй все, что можно измерить, и делай измеримым то, что не поддается измерению»

(Галилео Галилей)

Измерение в продажах – сравнение с эталоном, целевым нормативом, установленным перед сотрудником или системой продаж .

ЗАЧЕМ ВАМ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ?

1. Сосредоточенность на положительном результате;
2. Напоминание того, что вы уже достигли;
3. Последовательность и дисциплина мысли;
4. Объективность и единые критерии оценки;
5. Понимание сути и исследование идей;
6. Повышение эффективности коммуникаций;
- 7. Азарт!!!**

Пример информации по продажам

Клиенты Сегменты	Область работы					Область РЕЗУЛЬТАТОВ			В Ы Р У Ч К А
	Иден- тифи- циро- ван- ные	Ин-фор- миро- ван- ные	Про- я- вив- шие интерес	Заин- тере- сован- ные	Пред- почи- таю- щие	Купив- шие	Повтор- но ку- пившие	Зо- ло- тые	
	К1___	К2___	К3___	К4___	К5___				
1.	план факт								
2.									
3.									
4.									
5.									
Итого по сегментам									
Частота предос- тавления									

РАЗЛИЧНЫЕ ВИЗУАЛИЗАЦИИ И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ

Август, 12		Симонова С.А.					Банникова Я.А.					Науменко И.В.					Всего:					
		I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	итого:	I	II	III	IV		V	итого:			
ОКАЗАНО КОНСУЛЬТАЦИЙ ВСЕГО (шт.):		1	2				3	4				1	2				3	4				
В Т.Ч. ПО В.Д.К.П. (шт.):		1	1																			
ПРИНЯТО ПАКЕТОВ ДОКУМЕНТОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-	1																			
ЗАКЛЮЧЕНО КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-	1																			
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-																				
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (шт.):		-																				
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (млн):		-																				
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (млн):		-																				
ОКАЗАНО КОНСУЛЬТАЦИЙ ВСЕГО (шт.):		1	4	☀	☀	☀	1	1				1	2									
В Т.Ч. ПО В.Д.К.П. (шт.):		1	4	☀	☀	☀																
ПРИНЯТО ПАКЕТОВ ДОКУМЕНТОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-		☀	☀	☀																
ЗАКЛЮЧЕНО КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-		☀	☀	☀																
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО В.Д.К.П. (шт.):		-		☀	☀	☀																
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (шт.):		-																				
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (млн):		-																				
ВЫДАНО КРЕДИТОВ ПО П.В.К.П. (млн):		-																				

Достижения отображаются по всем сотрудникам, позволяя вести здоровое соперничество.

Таблица четко отображает ситуацию с достижениями по разным направлениям деятельности, различным продуктам.

Отображается только одна неделя. Ретроспектива возможна, но только в пределах недели.

Сухой формальный подход к визуализации, сотрудники не вовлечены в сам процесс.

В РОСС-ПРОДАЖИ В ДО ЛЕНИНСКИЙ

Достижения отображаются по всем сотрудникам, позволяя вести здоровое соперничество.

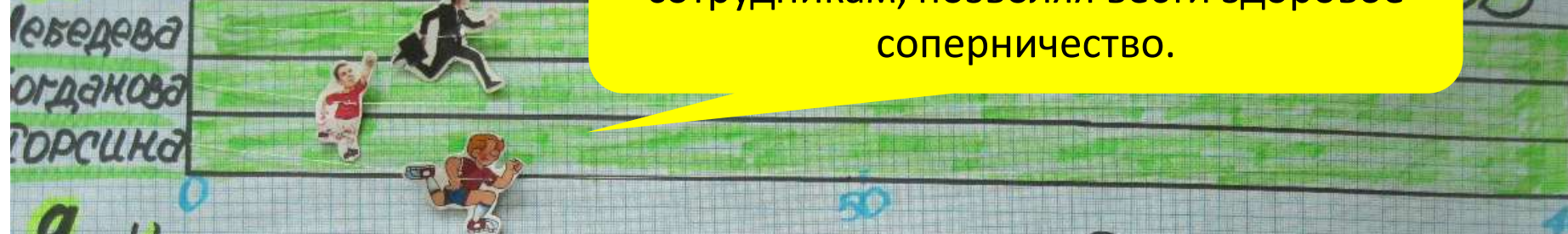
Творческий подход. Сотрудники ассоциируют себя с персонажами, что позволяет им быть вовлеченным в судьбу его успехов (а, следовательно, своих).

Визуализация охватывает только один продукт.

Визуализация не обозначена во времени, проследить свои успехи в ретроспективе невозможно.

Летняя Олимпиада в Лондоне марафон по Бегу на дорожке

1. Консультации



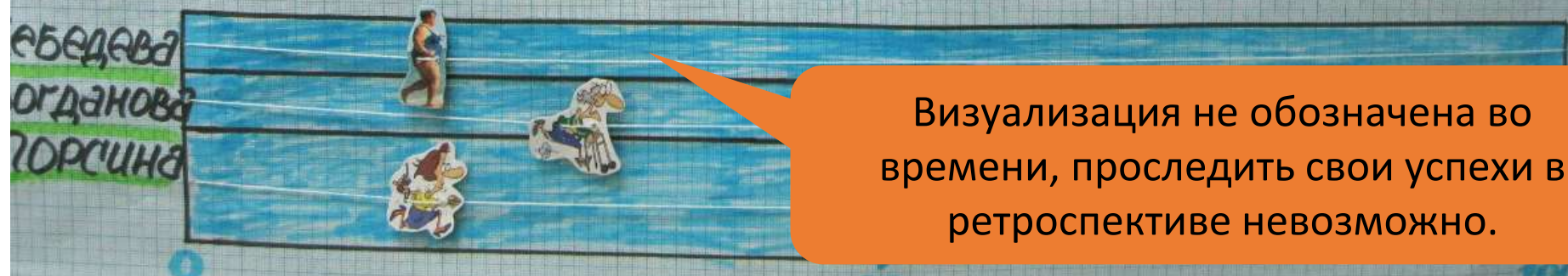
Достижения отображаются по всем сотрудникам, позволяя вести здоровое соперничество.

2. Консультации по высокодоходным кредитам



Творческий подход. Сотрудники ассоциируют себя с персонажами, что позволяет им быть вовлеченным в судьбу их успехов (а, следовательно, своих).

3. Прием заявок



Визуализация не обозначена во времени, проследить свои успехи в ретроспективе невозможно.

КОНСУЛЬТАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ В ДО ЛЕНИНСКИЙ

Каждый этаж олицетворяет один рабочий день. Возможно провести ретроспективу собственных достижений.

Творческий подход. Образ растущего города дает сотрудникам ощущение значимости проделанной работы.

Здоровое соперничество между сотрудниками заложено в самой идее визуализации. Чей город выше и больше, тот лучший.

Визуализация затрагивает разные продукты.

Город Богдановой Г.А. Город Порсина Н.В. Город Бабавьон

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПЛАНОВ И ФАКТОВ НА НЕДЕЛЮ

КОМПАНИЯ ТОВАРИСТВО "УБЕРСКИ" АД
50 ПОСТ

План команды на август 2015г.
96 сделок.
195.600.000 рублей.

640	Звонки
256	Встречи
154	Показы
194	Брони
96	Сделки

План М.О.П. на август 2015г.
16 сделок и 32.600.000 рублей

План команды на 03.08.15
4 сделки
8.000.000 рублей.

ФИО менеджера Дата	17.08 (пятн)					18.08 (суббота)					19.08 (суббота)					20.08 (воскр)					21.08 (понед)					22.08 (втор)									
	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор	ПЗ	ПП	Брони	Заявки	З. договор					
Спиридонова	4	3	2	2	3	4	3	2	2	3	4	3	2	2	3	4	3	2	1	3	4	3	2	2	3										
	2	1	2	2	-	3	2	1	-	-	3	2	2	1	2																				
	5	4	3	2	3	5	4	3	2	3	5	4	3	2	3	5	4	3	2	5	5	4	3	2	3										
	2	-	-	-	-	2	1	1	-	1	2	-	-	-	-																				
	4	3	2	2	4	4	3	2	2	4	4	3	2	2	4	4	3	2	2	4	4	3	2	2	4	4	3	2	2	4					
	3	-	1	-	-	3	1	3	-	1	2	-	-	1	-																				
	5	3	3	2	5	5	3	3	2	5	5	3	3	2	5	5	3	3	2	5	5	3	3	2	5										
	1	-	-	2	-	5	2	1	-	4	2	-	-	-	4																				
	4	3	2	1	3	4	2	2	1	3	4	2	2	1	3	4	2	2	1	3	4	2	2	1	3	3	3	2	2	3					
	-	2	1	2	-	4	-	1	-	-	1	1	-	-	-																				
	4	3	2	1	4	4	3	2	1	4	4	3	2	1	4	4	3	2	1	4	4	3	2	1	4										
	2	-	1	-	-	3	3	3	-	4	1	2	1	-	-																				
	7	-	-	-	-	4	2	2	1	-	4	-	-	-	-																				
ИТОГО:	17	3	9	6	-	24	11	12	1	11	45	-	-	-	-																				
	10.227.000					12.705.619,54					14.667.619,54																								
	8.893.500					8.893.500					8.893.500																								
	11.415.000					11.415.000					11.415.000																								
	6.908.100					8.115.100					8.115.100																								
	1.530.000					1.530.000					3.342.000																								
	8.020.000					8.020.000					8.020.000																								
\$ ИТОГО:	47.726.160					51.411.719,54					57.685.719,54																								
ЗВОНКИ	30%					12%																													
ДОГОВОРЫ																																			
ЗВОНКИ	75%					63%																													
ВСТРЕЧИ																																			
ЗВОНКИ	50%					80%																													
БРОНИ																																			
ДОГОВОРЫ	75%					16%																													

Нетехнологичные продажи отнимают
слишком много времени



... И СОЗДАЮТ ЧУВСТВО УСТАЛОСТИ

Как это работает:

1. Ставим цели. Проводим семинар-запуск.
2. Начинаем считать клиентов.
3. Визуализируем на видном месте.
4. Тренируем продавцов каждый день.
5. Переосмысливаем систему мотивации.
6. Участвуем в реализации маркетинговых планов.
7. Документируем лучший опыт.

Искренне Ваш,
Мурат Нурпеисов!

www.nurpeisov.ru

8 (982) 778-99-99



MURAT NURPEISOV