

## Чек-лист для руководителя, желающего удвоить свои продажи:

1. Я хочу увеличить объем продаж своего бизнеса/подразделения;
2. Я знаю объем продаж по каждому дню, неделе, месяцу, году;
3. У меня есть план продаж (желаемое значение по объему продаж) на день, неделю, месяц, год;
4. Я знаю фактическое количество сделок за день, неделю, месяц, год;
5. У меня есть план по количеству сделок за день, неделю, месяц, год;
6. Я знаю фактическое значение средней сделки за день, неделю, месяц, год;
7. Я знаю значение минимального и максимального чека (сделки) за день, неделю, месяц, год;
8. Пункты 2-7 есть не только в целом по бизнесу (по каждому из бизнесов, направлений, магазинов), но и по каждому продавцу/менеджеру отдельно;
9. Пункты 2-7 есть не только в целом по продавцу, но и отдельно по старым клиентам и отдельно по новым;
10. У меня есть программа лояльности клиентов;
11. Мои продавцы приглашают лояльных клиентов в торговую точку путем рассылок и/или обзвонов, используя различные поводы/Мои менеджеры регулярно контактируют с лояльными клиентами;
12. Я знаю фактический трафик/количество контактов за день, неделю, месяц, год (в опте и корпоративных продажах – в целом по каждому бизнесу и по каждому менеджеру);
13. У меня есть план по трафику/количеству контактов за день, неделю, месяц, год (в опте и корпоративных продажах – в целом по каждому бизнесу и по каждому менеджеру);
14. Я знаю фактическое значение показателя воронки продаж (конверсии) за день, неделю, месяц, год (в опте и корпоративных продажах – в целом по каждому бизнесу и по каждому менеджеру);
15. У меня есть план по показателю воронки продаж на день, неделю, месяц, год;
16. Я предпринимаю шаги для повышения трафика;
17. Мои продавцы фиксируют возражения клиентов (возражением считается любая реакция клиента вместо согласия и сделки);
18. Я регулярно (не реже раза в неделю) прорабатываю с продавцами активность, аргументацию, ответы на возражения для улучшения показателя конверсии;
19. У меня есть аудиозаписи/видеозаписи «эталонных продаж»;

20. Мои продавцы знают о трех различных ситуациях в магазине и своих задачах в этих ситуациях; и способны определить текущую ситуацию/Для опта: я постоянно нахожу возможности для повышения количества контактов без ухудшения качества и показателя конверсии;
21. Мои продавцы знают о трех категориях клиентов и задачах по каждому из них в каждой из 3 ситуаций (в опте количество категорий и задач может быть несколько большим);
22. Я знаю фактические значения по среднему количеству товарных групп и товарных позиций в чеке/заявке/сделке, количеству единиц товара, средней цене товара в чеке/заявке (за день, неделю, месяц, год);
23. У меня есть план по показателям, перечисленным в предыдущем пункте (на день, неделю, месяц, год);
24. Я предпринимаю ассортиментные мероприятия для повышения среднего чека;
25. Я предпринимаю ценовые мероприятия для повышения среднего чека/сделки;
26. Я предпринимаю мерчандайзинговые/промо мероприятия для повышения среднего чека/сделки;
27. Мои менеджеры знают, что должны предлагать дополнительные товары, большее количество и более дорогие товары;
28. Мои продавцы знают фразы, которыми они должны предлагать дополнительные товары, большее количество и более дорогие товары;
29. Мои продавцы предлагают клиентам приобрести дополнительные товары, большее количество товара, более дорогой товар;
30. Я регулярно обучаю своих продавцов тому, как повышать сумму среднего чека/сделки;
31. Мои менеджеры/продавцы заинтересованы в повышении среднего чека/сделки;