



Бизнес Молодость

ЧЕК-ЛИСТ
ПОДГОТОВКИ ВАШЕГО БИЗНЕСА
К ВЫСОКОМУ СЕЗОНУ

Чек лист подготовки к высокому сезону

Общие задачи

- Проанализировать результаты предыдущего высокого сезона: план/факт выполнения плана продаж и прибыли. В чем были проблемы? Что получилось успешно? Что не успели?
- Учесть недочеты прошлого сезона и обеспечить их устранение в текущем сезоне
- Усилить успешные решения для получения максимальных результатов
- Составить план продаж, оценить свою рентабельность и поставить прибыль
- Сделать декомпозицию:
 - Прибыль;
 - Выручка (через рентабельность);
 - Количество сделок и средний чек по каждому направлению;
 - Количество лидов по каждому направлению;
 - Количество звонков, встреч, выставок, презентаций;
 - Количество посетителей сайта, лэндинга, торговой точки.
- Спланировать финансы, чтобы не получить кассовых разрывов после высокого сезона
- Определить мотивацию сотрудников в соответствии с планом продаж и прибылью
- Объявить по компании Высокий сезон и максимально мобилизовать все подразделения
- Ввести мораторий на отпуска и серьезные изменения в процессах во время сезона
- Обеспечить бесперебойную работу всей инфраструктуры
- Договориться со всеми подрядчиками и поставщиками на максимальный сервис и скорость реакции
- Сделать резервы по мощности во всех направлениях

Задачи по направлениям

Маркетинг

Привлечение клиентов (трафик)

Online

- Подготовка и запуск кампаний в Яндекс.Директ с максимальным ROI
- Подготовка и запуск кампаний в Google AdWords с максимальным ROI
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы ВКонтакте по сегментам всей аудитории
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы Facebook по сегментам всей аудитории
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы MyTarget по сегментам всей аудитории
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы ВКонтакте по сегментам своей клиентской базы
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы Facebook по сегментам своей клиентской базы
- Подготовка и размещение кампаний в таргетированной рекламы MyTarget по сегментам своей клиентской базы

- Подготовка и размещение платных постов ВКонтакте
- Подготовка и размещение платных постов Facebook
- Подготовка и размещение постов в больших группах ВКонтакте
- Подготовка и размещение постов в больших группах Facebook
- Подготовка и размещение постов в больших группах Одноклассники
- Подготовка и запуск тизерной рекламы
- Подготовка и запуск медийной рекламы
- Подготовка и запуск рекламы в CPA сетях
- Подготовка и запуск рекламы в RTB
- Подготовка и запуск рекламы на видео площадках Youtube, Vimeo, LiveStream и т.д.
- Посев и продвижение видео роликов на видео площадках Youtube, Vimeo, LiveStream и т.д.
- Сбор и сегментация клиентской базы для E-mail и СМС рассылок
- Создание и настройка цепочек касаний клиентов после целевых действий
- Подготовка и рассылка E-mail сообщений сегментам своей клиентской базы с целевым маржинальным предложением
- Подготовка и рассылка СМС сегментам своей клиентской базы с целевым маржинальным предложением
- Подготовка и размещение своего предложения в партнерских рассылках

Offline

- Подготовка и участие в тематических выставках и конференциях
- Подготовка и печать плакатов (перед подъездами, лифты домов, лифты бизнес центров, остановки и иные места с высокой проходимостью)
- Подготовка и печать акционных плакатов в торговой зоне
- Подготовка и размещение плакатов на билбордах
- Подготовка и размещение рекламных материалов на подвижном составе транспорта и внутри него (автобусы, троллейбусы, метро, такси)
- Подготовка и оформление витрин
- Подготовка и размещение путевой навигации в торговых помещениях и залах
- Подготовка и печать флаеров для раздачи
- Подготовка и выход в эфир на телевидении и радио
- Подготовка и выход в печать в газетах, журналах, каталогах
- Прямые рассылки в почтовые ящики

Предложение (Killing Offer)

- Подготовка и выявление товаров/услуг «локомотивов» для привлечения клиентов
- Формирование ценовой политики на весь ассортимент (правила работы с ценой, все разрешенные скидки)
- Формирование пакетных предложений на выгодных условиях
- Формирование акций, привлекающих клиентов (1+1, приведи друга, каждый пятый в подарок, скидка для компании из 6 и более человек)
- Оформление своего предложения «привести клиента в слиuni» - понятно, красиво, исчерпывающе выгодно

- Подготовка предложения во всех возможных форматах (лендинг, сайт, банеры всех форматов, E-mail, бумажное письмо, презентация, маркетинг кит, флаер, плакат, рекламный ролик, визитка, промоперсонал и т.д.)
- Подготовка всех точек захвата на сайте и торговой зоне

Продажи

- Подготовка коммерческих предложений для всех вариантов
- Загрузка всех акций в CRM систему и на сайт
- Максимальная скорость реакции на поступающие обращения клиентов
- Проверить правильность распределения и маршрутизации телефонных звонков на сотрудников
- 100% поднятие трубки сотрудниками
- 100% перезвоны если не успели поднять, лучше автоматические через IP телефоню
- Подготовленный коллцентр со всеми регламентами и скриптами
- Круглосуточный прием обращений через коллцентр с регистрацией обращений для перезвонов в рабочее время
- Подготовка отчетов для отслеживания всех целевых показателей, лучше онлайн
- Формирование целевых сегментов клиентской базы для продаж в сезон
- Подготовка карты Свойств, Преимуществ и Выгод на акционные товары
- Подготовка скриптов для менеджеров
- Согласованный правильный план продаж и мотивация от его выполнения
- Повышенные нормативы выработки менеджеров
- Повышенные проценты мотивации, чтобы был смысл работать до последнего клиента
- Дополнительные рейтинги для лучших продавцов с бонусом (лучший продавец года, лучший продавец месяца, недели, дня, лучшая группа продаж месяца, недели, дня, лучший продавец конкретного товара, услуги – самого маржинального)
- Постоянный контроль за выполнением целевых показателей
- Согласованный график выхода сотрудников, посменная работы без простоев

Логистика

- Спланирован график доставки товаров под доставку на склад
- Спланирована мощность доставки для исполнения заказов согласно плану продаж и оборачиваемости товара
- Заключены договора с подрядчиками на доставку
- Заключены контракты с поставщиками на необходимый объем товара
- Есть резервные подрядчики на доставку на случай дополнительного объема продаж
- Согласован график выхода персонала доставки посменно
- Готовность к работе доставки 24/7
- Заключены рамочные договора на аусорсинговый персонал для доставки

Склад

- Предварительно произведена инвентаризация на складе
- Информация о залежалом товаре передана на формирование акционных предложений
- Есть запас акционного товара
- Есть график поставки товаров/сырья на склад
- Согласован график выхода персонала склада посменно
- Готовность к работе склада 24/7
- Весь персонал предварительно обучен исполнению процессов своей зоны ответственности
- Начальник склада и его зам обеспечивают 100% присутствие руководства на объекте для решения нестандартных ситуаций
- Заключены рамочные договора на аусорсинговый персонал для склада
- Обеспечены процессы максимально быстрой комплектации заказов
- Система учета движения товара и комплектации заказов работает в полном объеме со штрихкодированием

Производство

- Есть запас сырья для выработки продукции, определен страховой запас
- Согласован и утвержден план производства согласно плану продаж
- Есть задел мощности для выполнения сверх плана продаж
- Есть резерв продукции на случай форс-мажора
- Есть график поставки сырья на производство согласно графику производства
- Согласован график выхода персонала производство посменно
- Готовность к работе производства 24/7
- Весь персонал предварительно обучен исполнению процессов своей зоны ответственности
- Начальник производства и его зам обеспечивают 100% присутствие руководства на объекте для решения нестандартных ситуаций
- Заключены рамочные договора на аусорсинговый персонал для производства
- Обеспечены процессы максимально быстрого выпуска продукции
- Система учета движения сырья и продукции работает в полном объеме со штрихкодированием

Кадры

- Определена мотивация для всего персонала на выполнение плана продаж
- Штат для выполнения коммерческих задач укомплектован на постоянных позициях

- Все дополнительные ресурсы сверх стандартного штата за счет контрактников, аутсорсеров и волонтеров
- Согласован график работы и выходов в выходные
- Все готово для оперативного расчета бонусов и своевременной выплаты сотрудникам

Финансы

- Сформирован план расходов на сезон
- Сформирован резерв средств на закупку
- Сформирован график платежей для планирования движения денежных средств
- Сформирован плановый график поступления денежных средств
- Рассчитан плановый размер налогов к уплате
- Готовы все документы (договора, счета, оферты)
- Расчетные счета работают, есть резервный вариант
- Платежные системы подключены для приема платежей
- Есть минимум 3 способа оплаты (по счету, наличными, кредитной картой)

Инфраструктура

- Резервный интернет для работы во всех подразделениях
- Резервная телефония во всех подразделениях
- Обеспечен резерв по электричеству во всех подразделениях
- Поддержка всех систем продаж 24/7 (CRM, сайт, система рассылок, почтовый сервер)
- Анти DDoS система на сайте
- Техническая поддержка работоспособности склада 24/7 (оборудования, система складского учета, приемки и отгрузки, комплектации заказов)
- Техническая поддержка работоспособности производства 24/7 (оборудования, система складского учета, приемки и отгрузки, комплектации заказов)

