

Собираем ядро поисковых запросов.

Обязательно делим товар на:
- сезон;
- диаметр.

Далее:
Марка, бренд, материал и т.д.

Обязателен фильтр:
- ширина;
- высота;
- диаметр;
- стоимость за 1шт;
- сезон;
- тип;
- производитель.

Сайт

Публикуем товар, машины с сервиса, акции, налаживаем общение с клиентами.

Сообщества VK

Поисковой трафик

Входящий трафик

Публикуем товар, машины с сервиса, проводим розыгрыши.

Контент развлекательного характера:
Красивые диски, музыка в машину. Стильные авто.
Тематически схожий контент.

Телеграмм канал

Публикация, редактирование, снятие с публикации объявлений включение продвижения и т.д.

Авито

Таргетированная реклама строго по сегментам:

- марка авто;
- ценовой диапазон;
- сезон;
- нужны шины;
- нужны диски;
- нужны услуги.

Таргет

Контекстная реклама

Акции, специальные предложения, опт.

Контекстная реклама

Рекламный трафик

Акции, специальные предложения

Физическая (наружка)

Охват и привлечение новой аудитории с упором на большой выбор и качество сервиса.

Для мужчин - всё в одном месте, грамотная консультация, серьезный подход, подбор по потребностям.
Для девушек - не надо вникать в детали.

Всё легко и просто - привезли машину на старых колесах, забрали на новых, без лишней суеты и вопросов.

Блогеры

Оператор БД (временное решение)

Заполнение карточек клиентов по показателям:
Имя;
Номер телефона;
Приобретенный товар;
Приобретенная услуга;
Марка авто;
Номер авто;
Пробег;

Задачи сотрудникам

Постановка, исполнение и отслеживание поставленных задач через канбан-доску.
НЕ В МЕССЕНДЖЕРАХ И ТАБЛИЦАХ!

Внутри битрикаса имеется функционал, который позволяет поставить и отслеживать исполнение задач по тайм-трекингу.

Каждый сотрудник франшизы должен принимать участие и видеть все задачи, которые ему поставлены, с конкретными сроками и требованиями.

Менеджер по продажам (постоянное решение)

Заполнение карточки клиента онлайн/оффлайн:

Имя;
Номер телефона;
Приобретенный товар/услуга;
Марка авто;
Номер авто;
Пробег;

Проведение сделок до фиксирования оплаты.

CRM

Бухгалтерия

Подтверждение оплаты - информирование менеджера (можно передавать эту работу оператору).
Задача бухгалтера - проинформировать оператора о зачислении средств.

Склад

Курирование движения товара после оплаты и информирование клиента о его перемещении до получения товара клиентом.

(можно передавать эту работу оператору)
Задача склада - информировать оператора о статусе товара.

Предоставление информации оператору БД о физических посетителях (временное решение):

Имя;
Номер телефона;
Приобретенный товар;
Приобретенная услуга;
Марка авто;
Номер авто;
Пробег;

Грамотность в разговоре

Физический магазин

Внутренняя структура

Навыки менеджера по продажам

Кто не умеет - обучаться. Не хочет - увольняться.

Своевременное информирование магазинов по остаткам, приход/расход.
Точные сроки.

Склад

Все продажи, приход/расход, маржа, расходы на рекламу, ЗП, налоги.

Правильное использование базы!

Бухгалтерия

1. Долгосрочная (материальная) - Оклад + плавающая часть - в идеале.
На данный момент - можно обойтись небольшим бонусом до 5-10тыс. за старания.

2. Краткосрочная (нематериальная) - доп. выходной, внутренние скидки бонусы на товар/услуги.
Благодарность в рамках от компании. Сертификат на пиццу или набор роллов.
Даже стакан горячего кофе с булочкой - отличная мотивация, если делается с душой. Основная задача - дать человеку чувство значимости.

Для работы мотивационных систем, нужен план продаж.
Логика простая: нет планы - не понятно куда и к чему и зачем идти (условно - "я заработал в этом месяце свои 40-60тыс. мне хватит").

Плавающая часть:

KPI сотрудника + % с продаж, завязанный на план продаж.
То есть - каждая ступень плана, увеличивает получаемый %

Образно:

Делим план продаж на ступени по 5%. На каждую ступень выставляем соответствующий доход:

- до 70% - 5 000 р. (2%)
- 70-75% - 6 000 р. (2. 2%)
- 75-80% - 7 000 р. (2. 5%)
- 80-85% - 8 000 р. (2. 8%)
- 85-90% - 10 000 р. (3. 2%)
- 90-95% - 14 000 р. (4%)
- 95-100% - 18 000 р. (4. 5%)
- 100+% - 24 000 р. (6%)

Бонусы за выполнение условий работы:

- Ведение CRM;
- Учет своих действий в программе;
- Работа по "скриптам";
- Порядок на рабочем месте;
- Сдача отчетности.

Сверх-бонус:

- Платим сотруднику за каждый +5% в плане дополнительно 1 000 р.;
- При достижении 110-130% и 130-150% у него увеличивается процент от прибыли.

Мотивация

Демотивация:

- Лишение бонусов, после 2-3 нарушений;
- Низкий KPI - ниже плавающая часть в выплатах;
- Можно выделить каждый пункт по работе с клиентом или с CRM, за нарушение которого будет сниматься небольшой фикс;
- Перевод от работы с клиентами, в работу с товаром, совершенно с другими условиями оплаты и мотивации;
- Худший сотрудник за пол года - попадает под увольнение;

Управление

Демотивация

План продаж
Ставить четкий план продаж нужно обязательно, если планируете построить стабильную и быстрорастущую организацию.

Обучение сотрудников продажам

Скрипты, примеры, онлайн занятия с разбором типичных ошибок в переписках и телефонных переговорах.

Провести анализ конкурентов:

- кто?;
- как продвигаются?;
- какие каналы задействуют?;
- чем цепляют клиента?;
- какие РК запускают?;
- какую воронку используют?;
- какие используют варианты дожима/прогрева?

Провести анализ целевой аудитории:

- кто?;
- откуда?;
- чем мотивированы?;
- на что обращают внимание?;
- с какими болями сталкиваются?;
- какие триггеры на них работают?;
- сегментировать.

Составить и прописать УТП

Составить воронки вовлечения, прогрева, допрогрева, дожима.

Составить медиа-план согласно полученным данным из аналитики ЦА

Наладить и по возможности, максимально упростить для клиента систему:

- подбор;
- заказа;
- доставка;
- получение;
- установка.

Разработать систему мотивации "оставить отзыв"

Разработать систему привлечения оптовых покупателей

Упростить получение оптового прайса

Составить презентацию коммерческого предложения по оптовому направлению

Составить презентацию коммерческого предложения по Франчайзингу

Что необходимо сделать

План развития