



Поток

Персонал. Продажи. Прибыль.

АГЕНТСТВО АКТИВНЫХ ПРОДАЖ

Jan

Apr

May

Jun

Jul

Aug

Sep

Oct

Nov

Dec



АГЕНТСТВО АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



- это команда **мастеров** продаж, маркетинга, психологии и мотивации.

100

Это команда ПРАКТИКОВ, более 100 проектов за 10 лет.



Каждый из нас является учредителем прибыльного бизнеса и успешно монетизирует собственные ключевые компетенции.



Алексей Тищенко

*Sales-стратег.
Бизнесмен, тренер.*



Мария Квашнина

*Assessment-профу.
Психолог, рекрутер.*



Александр Власов

*Специалист
по лидогенерации.*



Любовь Тищенко

*Marketing-эксперт.
Бизнес-аналитик.*

ЗНАКОМО?



- 1 Менеджеры **не ищут новых клиентов?** Не делают холодных звонков?
- 2 План продаж **не выполнен**, а отдел продаж спокойно приходит за зарплатой?
- 3 Невозможно найти и нанять адекватного менеджера?
- 4 Новые продажники месяцами «вникают» в продукт и не приносят прибыли?
- 5 Основной объем продаж тащит руководитель на своих клиентах?

НАМ ЗНАКОМО!

Поэтому мы потратили несколько лет и миллионы рублей, чтобы решить эти проблемы
и **У НАС ЕСТЬ РЕШЕНИЕ**



НАШЕ РЕШЕНИЕ

МЫ РАЗРАБОТАЛИ
СИСТЕМУ СОЗДАНИЯ
И УПРАВЛЕНИЯ
СЛУЖБОЙ ПРОДАЖ:

1

Рекрутинг SALES персонала:

- Клиентский менеджер
- Менеджер АКТИВНЫХ продаж
- Руководитель АКТИВНЫХ продаж

2

Кадровый консалтинг:

- Разработка системы мотивации
- Оценка SALES персонала
- Assessment-центр

3

Система АКТИВНЫХ продаж:

- Построение системы
- Разработка книги продаж
- РЕЗАЛТИНГ

4

Тренинги и обучение:

- Самоменеджмент для ВЗРЫВНЫХ продаж
- Технология АКТИВНЫХ продаж
- Клиентоориентированность и сервис



Агентство
Активных
Продаж

ПОСЛЕДНИЕ ПРОЕКТЫ

ПРОЕКТ:

РЕЗУЛЬТАТ:

ЭНКО // ГРУПП

Группа компаний ЭНКО ▶ enco72.ru

*Девелопер на тюменском рынке
недвижимости.*

- Реформирование службы продаж.
- Подбор и обучение менеджеров по продажам;
- Подбор коммерческого директора;
- Разработка книги продаж.

- ✓ **Выполнение плана продаж на 105%.**
Ежемесячный рост объема продаж на стагнирующем рынке
- ✓ **Рост показателя эффективности продаж** по результатам тайного покупателя с **30% до 75%.**



РУСМЕТ УРАЛ

Торговый Дом «Русмет-Урал» rusmet-ural.ru

*Один из ведущих поставщиков трубного
проката в Урало-Сибирском регионе,
региональный представитель
ЗАО «Торговый ДОМ «ТМК»*

- Подбор и обучение 5-ти менеджеров по продажам без опыта работы в сфере продаж металлопроката.

- ✓ На 2-й месяц работы менеджеры получили бонус за объем продаж, превышающий оклад.
- ✓ На 5-й месяц бонус за продажи одного из менеджеров достиг **150 000 рублей.**



СОЛИД МЕХАНИК ГРУПП sm-group.pro

*Комплексный поставщик промышленного
оборудования и комплектующих,
эксклюзивный представитель марки Chesterton
на территории УрФО.*

- Создание собственной торговой компании, директор – один из основателей ГК «Поток»:
 - формирование службы продаж,
 - закупок,
 - подбор технических специалистов.

- ✓ **В первые полгода работы месячный оборот превысил 2,9 млн. рублей.**
- ✓ Заключены договоры на поставку с **ЕВРАЗ-НТМК, РОСАТОМ, Русский хром.**

НАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ

>150

менеджеров Активных продаж нанято, обучено, выведено на результат – выполнение плана на 100%

> 200%

средний рост продаж наших менеджеров за 1-3 месяца

52 менеджера по продажам прямо СЕЙЧАС

под нашим управлением в одной из компаний Клиента делают планы продаж на 100%

80%

наших клиентов обращаются к нам повторно или рекомендуют нас.

420 000 000 руб.

Оборота за 1 месяц сделала команда продаж под нашим управлением

За > 100 000 000 руб.

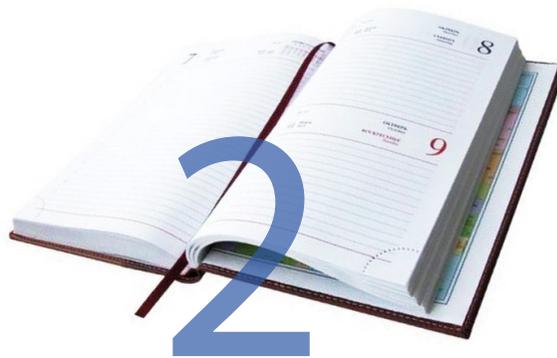
Был продан инвестору бизнес, который был развит нами с нуля.



РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ СТАТЬ ВАШИМИ:



- Команда АКТИВНЫХ менеджеров по продажам
- Менеджеры, которые хорошо зарабатывают и приносят прибыль.



- Прозрачная и понятная система планирования и контроля отдела продаж.
- Управляемый денежный поток.



- Руководитель бизнеса может заниматься действительно ВАЖНЫМ: стратегией, развитием, созданием бренда.
- И, конечно же, (3,5,10) 000 000 рублей прибыли от Вашей команды! (нужное подставить)



РЕКРУТИНГ SALES ПЕРСОНАЛА

1 

Клиентский
менеджер

25 000 ₺

Менеджер от слов «сервис» и «служить». Тот, кому можно доверить любого клиента и быть уверенным, что клиент получит больше, чем ожидал.

Человек-система и человек-услуга. Идеален для обработки «входящего» потока клиентов.

2 

Менеджер
АКТИВНЫХ продаж

45 000 ₺

Тот, кто не может «сидеть на попе ровно», кому **НЕОБХОДИМО** двигаться и зарабатывать больше, себе и компании. Волк, которого ноги кормят, который на отпустит свою добычу и не сдастся при словах «нам ничего не нужно». Он умеет думать и делать!

3 

Руководитель
АКТИВНЫХ продаж

75 000 ₺

Это не «самый лучший продавец», это **Человек-энерджайзер и Лидер команды.** Он заряжает команду на успех и может «взбодрить» тех, кто спит на ходу. **Он строит систему АКТИВНЫХ продаж и отстаивает позиции отдела.** Он дает вектор и добивается выполнения планов любой ценой.



КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

1 

Система мотивации

от 35 000 ₹

50% успеха в построении результативного отдела продаж заложено в мотивации людей. **Мы предлагаем мотивировать их на «Сверхрезультат».** Заточенная под Ваш бизнес система мотивации!

2 

Оценка SALES персонала

от 20 000 ₹

Комплексная оценка любого сотрудника от менеджера до Директора по продажам. Соответствие занимаемой должности, точки роста, точки приложения усилий для увеличения продаж в 2 раза.

3 

Assessment-центр

от 75 000 ₹

Разработка системы оценки персонала и проведение assessment-сессий от дипломированных специалистов.

ВНИМАНИЕ! Единственная команда такого уровня в Екатеринбурге, опыт работы в РЖД и несколько крупных проектов (банки, девелоперы)



ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

1

Разработка Книги
Продаж

от 75 000 ₺

Разработка полного
инструментария
для успешных продаж
в Вашей компании.

На основе маркетингового
исследования вашего рынка,
клиентов и конкурентов.

Реальный инструмент
увеличения прибыли!

2

Система продаж

от 75 000 ₺

Четкая и простая система
для руководителя
по управлению продажами.

Мы её разрабатываем,
внедряем и заставляем
работать! Включает
мотивацию, книгу продаж,
инструменты планирования
и контроля.

3

РЕЗАЛТИНГ

% от продаж

Все просто! Ставим цель
на ПРИБЫЛЬ ->

Вы предоставляет
неограниченные полномочия
в продажах на 3-6 месяцев ->
получаем % от прибыли
при достижении цели
(от 1 000 000 руб.)



ТРЕНИНГИ И ОБУЧЕНИЕ

1 

Самоменеджмент
ВЗРЫВНЫХ продаж

от 100 000 ₺

Позволяет добиться честного и однозначного признания сотрудниками Отдела продаж собственной ответственности за все результаты.

Четко проработать **все внутренние ограничения** и устранить проявления и причинное поле самосаботажа Команды отдела продаж.

2 

Технология
АКТИВНЫХ продаж

от 150 000 ₺

Авторский курс тренингов и практических занятий.
Внедрение АКТИВНЫХ продаж за 1 неделю с реальным гарантированным результатом (от 10 новых клиентов на каждого менеджера).

3 

Клиентоориентированность
и сервис

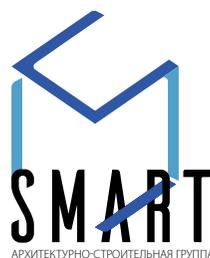
от 75 000 ₺

Клиента нужно любить и быть ему полезным, тогда он ответит своими деньгами и рекомендациями. Но любить нельзя заставить, можно только научить! Мы знаем КАК и умеем это применять.

НАШИ КЛИЕНТЫ



НАШИ БРЕНДЫ



ПАКЕТЫ УСЛУГ



АУДИТ

- ✓ Экспресс оценка ВСЕЙ системы продаж на предприятии.
- ✓ План конкретных действий по улучшению

БОНУС:

+ Анализ рынка от маркетологов

+ **10%** Скидка на следующую услугу.

19 900 ₺



2 ЛУЧШЕ ЧЕМ 1

- ✓ Рекрутинг 2-х менеджеров по продажам.

БОНУС:

+ **1** месяц сопровождения – помощь в активных продажах и маркетинге.

+ Таблица для оценки результативности менеджеров

79 900 ₺



DREAM-TEAM

- ✓ Руководитель + 3 менеджера по продажам.

БОНУС:

+ **3** месяца сопровождения

+ Тренинг по продажам под задачи компании

+ Инструментарий руководителя

179 900 ₺

1-Й ШАГ: АУДИТ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

1-2 ДНЯ

- Полное погружение в процесс продаж на Вашей территории.
- Глубинное интервью с руководством Компании для определения целей и задач.
- Интервью с каждым участником процесса продаж в компании.

3-4 ДНЯ

- Исследование рынка и потребителей товаров и услуг Компании (маркетинговое исследование, сбор обратной связи, опрос)
- Оценка и оцифровка процесса продаж (количество и качество входящих и исходящих обращений)
- Оценка маркетинговых и рекламных материалов компании (Предложение, Сайт, Реклама и пр.)
- Тайный покупатель и оценка качества работы отдела продаж на каждом этапе
- Полное тестирование Отдела Продаж на профессиональные компетенции

ИТОГ

- ✓ Оценка и отчет по каждому элементу системы продаж.
- ✓ План конкретных мероприятий с оценкой стоимости и эффективности внедрения
- ✓ Оценка персонала в отделе продаж (мотивация, компетенции, точки роста, проблемные зоны)
- ✓ Система критериев и показателей для оценки эффективности продаж в Компании!



НАЧНИТЕ ПОЛУЧАТЬ
БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ОТ ВАШЕГО ОТДЕЛА
ПРОДАЖ ПРЯМО СЕЙЧАС!



Позвоните
нам по тел.

211-03-54

или оставьте заявку
на Potok-group.ru



Мы сами приедем
к Вам и за 1 час
определим точки
роста



Через 24 часа
Вы получите
вариант решения



Первые же наши
с Вами действия
приведут к **Р**