ПРОДАЖИ

Стандарт обслуживания в зале

Инструмент: Стандарт обслуживания в торговом зале

Шесть шагов, которые превращают посетителя в покупателя

ВРЕМЯ
1 день на стандарт, 30 минут в неделю на проверку

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Впиши свои фразы, распредели зоны, проверяй по чек-листу.

1 6 шагов

серые строки: пример заполнения

Шаг	Что делаем	Фраза	Чего не делаем
1. Приветствие	в течение 30 секунд, с улыбкой	Добрый день, у нас новая коллекция слева	не кричим от кассы
2. Первый вопрос	про повод	На работу ищете или на выход?	не спрашиваем «вам подсказать?»
3. Потребность			
4. Показ и примерка			
5. Дополнительный товар			
6. Завершение			

2 Зоны и роли в часы пик

Часы пик

Кто на кассе

Зоны зала и продавцы

Когда выкладка

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Чек-лист наблюдения

- [ ] Поприветствовал в течение 30 секунд
- [ ] Начал с вопроса о поводе
- [ ] Показал минимум 2 варианта
- [ ] Предложил дополнительный товар
- [ ] Взял контакт или пригласил снова
- [ ] Телефон не в руках при покупателе

4 Конверсия по продавцам

Неделя	Продавец	Посетители	Чеки	Конверсия, %

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия: плюс 3-5 пунктов
- Средний чек растёт
- Разница между продавцами: меньше 5 пунктов
- Проверка раз в неделю

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба