

Выгодность

Способ управления деньгами РИЦ за
вычетом отчислений в КЦ

Цветков Антон
РИЦ 444, Тамбов



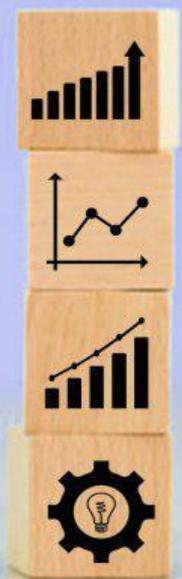
Иваново 2019

Выручка =

Сумма актов за ИО (РН)

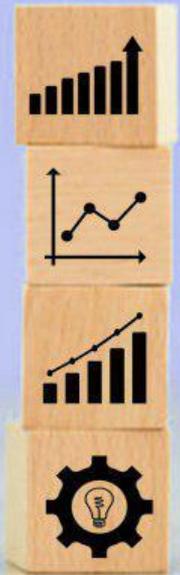
Выгодность =

Сумма актов за ИО – Сумма отчислений в КЦ
(при КБУ = 1)

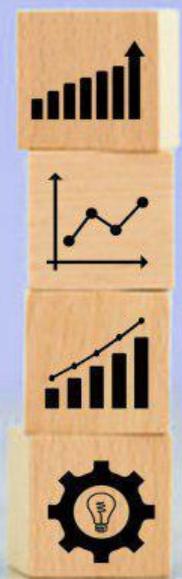


Использование Выручки в качестве KPI приводит к проблемам:

- на уровне работы сотрудника
- на уровне работы компании



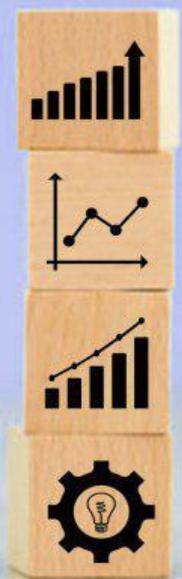
Проблемы на уровне работы сотрудника



Проблемы на уровне работы сотрудника

	Выручка	Выгодность
Допродажа ОРНН	+1000 руб.	+990 руб. = 1000 – 10
Допродажа СОЮ	+1000 руб.	-800 руб. = 1000 – 1800

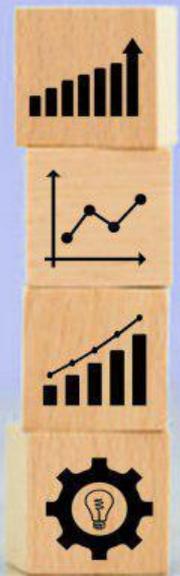
Допродажа СОЮ за 1000 руб.:
для сотрудника – успех,
для компании – неудача.



Проблемы на уровне работы сотрудника

	Выручка	Выгодность
Новая ФЦ на год для БОВП+ЭП+СвКА+СвАС+ СОЮ (сет): сохранение суммы в 30000 руб.	+0 руб.	-1300 руб.

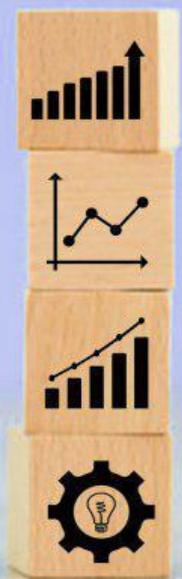
Сохранение ФЦ на след. год:
для сотрудника – норма,
для компании – неудача.



Проблемы на уровне работы сотрудника

	Выручка	Выгодность
ФЦ на год для БОВП+ЭП+СвКА+Св АС+СОЮ (сет)	30000 руб.	-300 руб. = 30000 – 30300

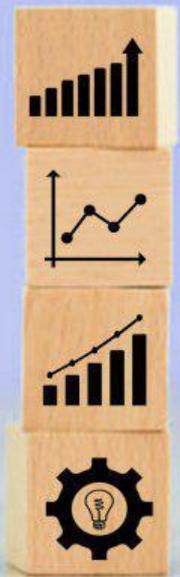
Большие скидки для клиента:
для сотрудника – норма,
для компании – проблема.



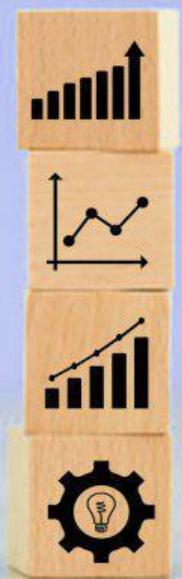
Проблемы на уровне работы сотрудника

	Выручка	Выгодность
Продажа новому клиенту СКБО ОВК-Ф	+5800 руб.	+5000 руб. = 5800 – 800
Продажа новому клиенту СКБО ОВК-Ф ЛСВ / Серия К1 / К2	+5800 руб.	+5800 руб. = 5800 - 0

Продажа разных типов дистрибутивов:
для сотрудника – одинаковая ценность,
для компании – Ценность различается
(в данном примере на 16%).



Проблемы на уровне работы компании



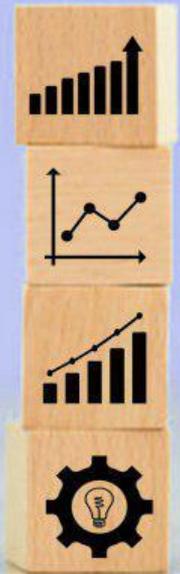
Постановка цели на 1 год (в выручке)

Цель по компании: + 1 млн руб.

Планируемая премия для сотрудников: + 0,4 млн руб.

Планируемый доход Лидера РИЦ: + 0,4 млн руб.

Планируемый рост отчислений: + 0,2 млн руб.
(например, на основе среднего % отчислений)



Достижение цели (по выручке)

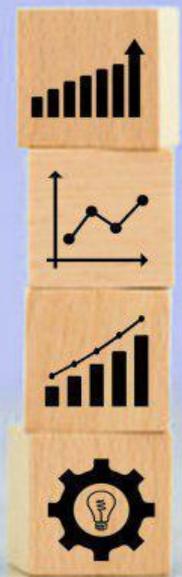
Цель (Выручка) достигнута: + 1 млн руб.

Реальный рост отчислений получился: + 0,6 млн руб.

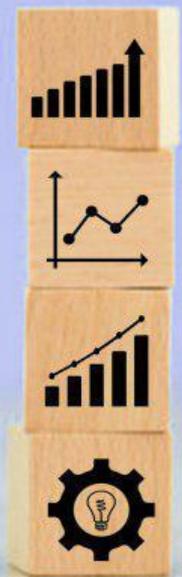
Рост Выгодности = деньги РИЦ: + 0,4 млн руб.

Обещанная премия для сотрудников: + 0,4 млн руб.

Реальный доход Лидера РИЦ: + 0,0 млн руб.
???

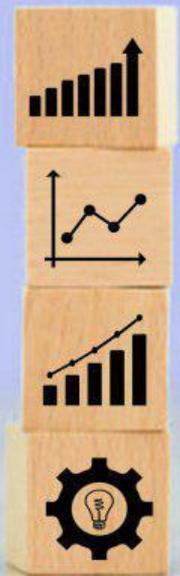


	Выручка	Выгодность
Допродажа СОЮ	+1000 руб.	$1000 - 1800 = -800$ руб.
Новая ФЦ на год для БОВП+ЭП+СвКА+СвАС+СОЮ (сет): сохранение суммы в 30000 руб.	+0 руб.	-1300 руб.
ФЦ на год для БОВП+ЭП+СвКА+СвАС+СОЮ (сет)	30000 руб.	Выгодность: $-300 = 30000 - 30300$
Продажа новому клиенту СКБО ОВК-Ф	+5800 руб.	$5800 - 800 =$ +5000 руб.



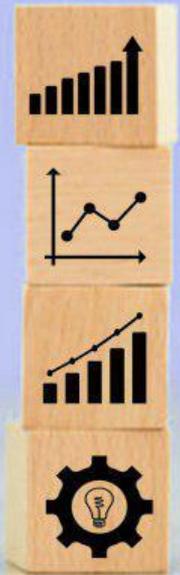
Решение проблемы

Нужно одинаковое понимание ценности конкретного клиента у руководства и у сотрудников, ведущих переговоры с клиентом



Решение проблемы

Если цель поставлена в Выгодности, мотивация настроена на Выгодность, то исключена ситуация, когда цель достигнута, а денег у РИЦ нет.



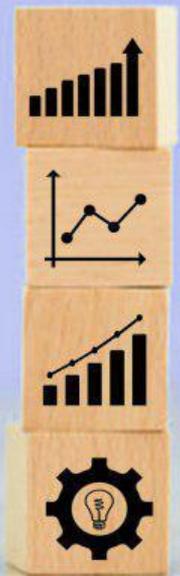
Постановка цели на 1 год (в Выгодности)

Цель по компании: + 0,8 млн руб. в
Выгодности

Планируемая премия для сотрудников: +
0,4 млн руб.

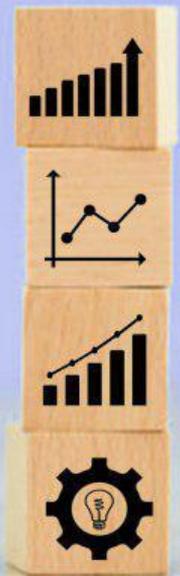
Планируемый доход Лидера РИЦ: + 0,4 млн
руб.

Рост отчислений учитывается автоматически и
значения не имеет

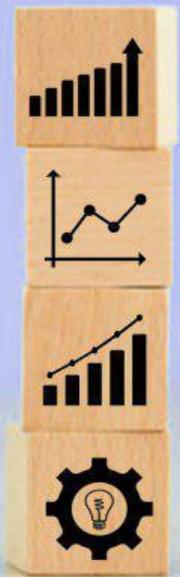


Выгодность – фокус на пользе для РИЦ

- Клиент хочет не увеличивать сумму ИО.
 - Вариант 1: отключить одну из систем.
 - Вариант 2: заменить дорогую в отчислениях систему на более дешёвую.



Управление Выгодностью в течение месяца



Ценовое предложение

Ценовое предложение № 115202 от 25.04.2019

№ 115202 от 25.04.2019 10:46:11 15 Бури

Параметры деятельности

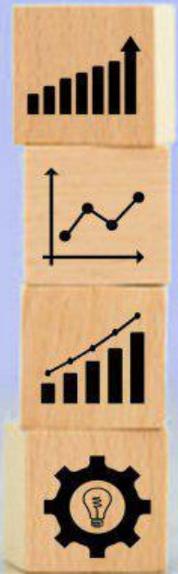
Направление деятельности: Ценовое предложение

Основная информация

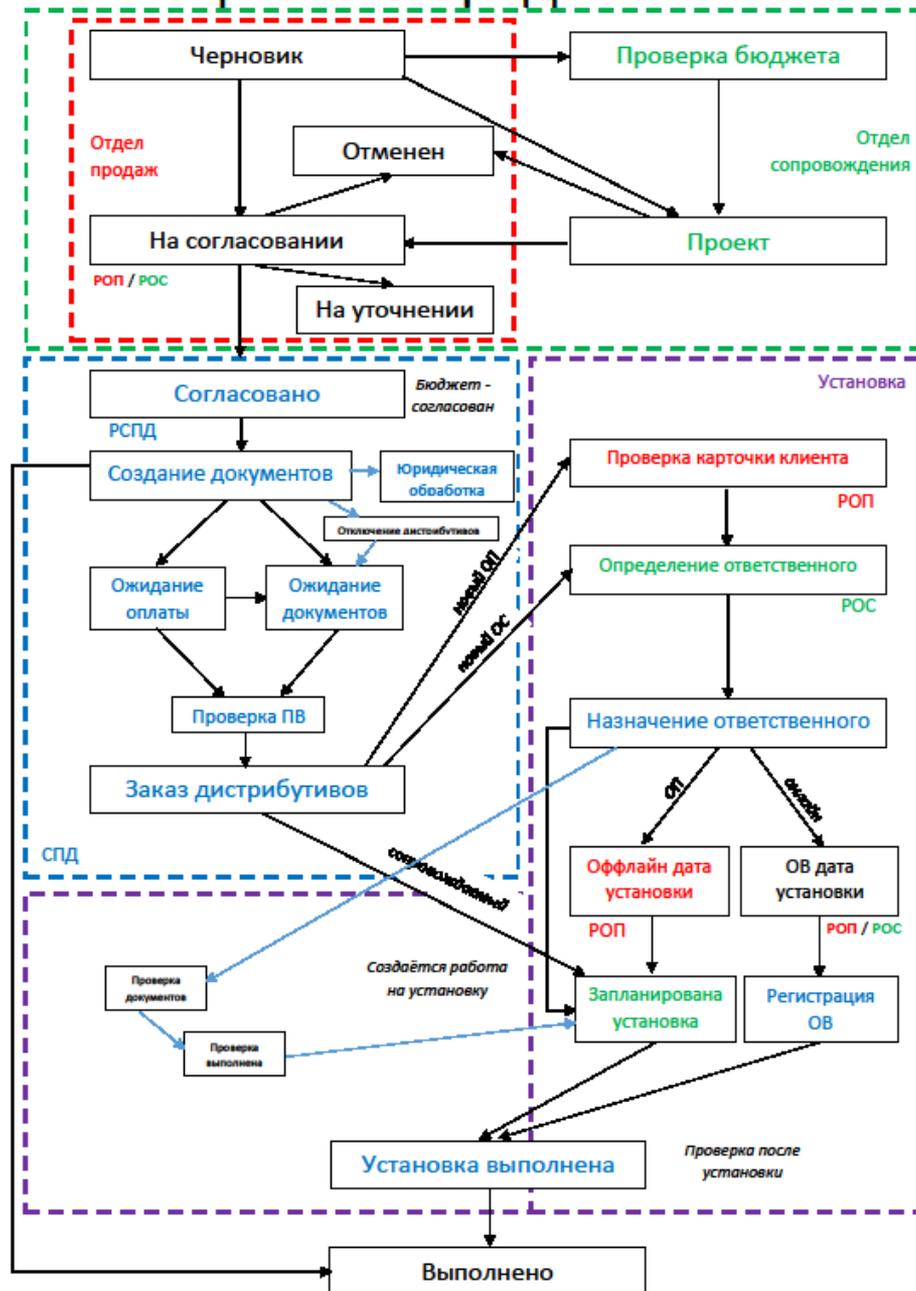
Общие Работы Календарь событий

Выгодность	Сумма выгоды	Сумма выгоды ДО
1	5 312,50	4 250,00

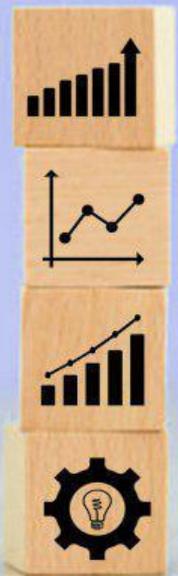
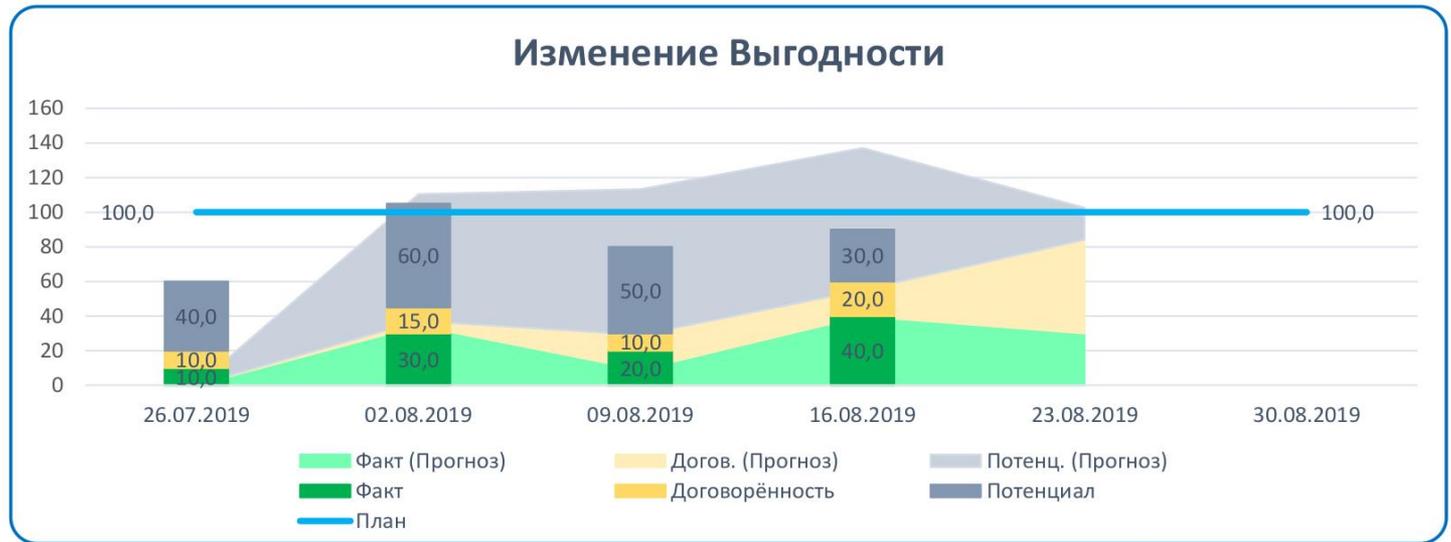
- Подготовка коммерческого предложения
- Контроль Выгодности со стороны руководителя отдела
- Выписка документов



Ценовое предложение



Еженедельный мониторинг Выгодности



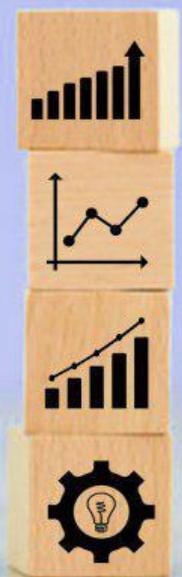
Результат месяца по Выгодности

КСП г.Мичуринска	-6,64	индексация
ЛПУ "ССМП "Домашний доктор"	6581,09	отмена скидки
МБОУ Токаревская СОШ №1	-1,43	индексация
МБУ "Дирекция благоустройства и озеленения"	-130,42	индексация
МБУ "Спецавтохозяйство"	-17,83	индексация
МБУ "Спецдорсервис"	-118,22	индексация
МБУ "Спецтехуниверсал"	-117,22	индексация
МКУ "ХЭЧ администрации Бондарского района"	-2,73	индексация
МКУ "ЦБ"	370,34	новая ФЦ
МКУ "ЦБОУ"	-78,14	отмена льготы
МУП "Тамбовгортранс"	5070,90	отмена скидки
МУП "Тамбов-недвижимость"	-5,53	индексация
МУП Аптека № 3	-8,26	индексация
НМИЦ "МНТК "Микрохирургия глаза"	-76,89	индексация
НО - "Фонд капитального ремонта Тамбовской"	658,12	допродажа
НО 2 Тока	-1,61	индексация



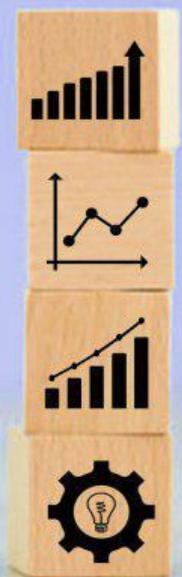
Результат месяца по Выгодности

новый (ИО-сл.м.) ОП	-2 т.р.	ОП
новый клиент ОП	62 т.р.	
допродажа	10 т.р.	ОС+
допр. (ИО-сл.м.)	-1 т.р.	
отмена скидки	17 т.р.	
появился акт	23 т.р.	
рост ИО (индексация)	1 т.р.	
новая ФЦ	4 т.р.	
новый клиент ОС	0 т.р.	
новый (ИО-сл.м.) ОС	0 т.р.	ОС-
отмена допродажи	0 т.р.	
полное отключение	-22 т.р.	
замена комплекта	-1 т.р.	
нет акта	0 т.р.	
скидка	-24 т.р.	КЦ
част.отключение	-32 т.р.	
отмена льготы	-3 т.р.	
индексация	-5 т.р.	
изменение КБУ	29 т.р.	РИЦ
Итого	100 т.р.	



Результат месяца по Выгодности

	План	Результат	% от плана
Отдел продаж	70 т.р.	60 т.р.	86%
Отдел сопровождения +	50 т.р.	54 т.р.	108%
Отдел сопровождения -	-40 т.р.	-35 т.р.	114%
Отдел сопровождения	10 т.р.	19 т.р.	-
изменение отч.КЦ	21 т.р.	21 т.р.	-
РИЦ	101 т.р.	100 т.р.	99%



Спасибо за внимание!

Цветков Антон

руководитель административного
отдела

РИЦ 444, Тамбов

tsvetkov_av@consultant-urist.ru

