

Тренды для масштабирования продаж на МП 202X

УРАКЕХРО

**Анна
Сахарова**

Масштабирую продажи с 2017 года

300+ предпринимателям за 5 лет в консалтинге и в образовательных проектах
спикер Института развития индустрии моды Veinoren, МойБизнес,
МИНПРОМТОРГа

Основала:

Агентство по увеличению продаж на МП WSO
100+ селлеров за 6 лет

Курс менеджер по работе с МП ozon & wb

Сооснователь:

HR-МР

Подбираем эффективные удаленные
команды в e-commerce



**Расскажу историю на примере
реального кейса**



Это Маша

Директор по развитию компании

5 производств

Матрица в оффлайне 1000+ sku

Ниша товары для дома

Ozon - X млн. рублей

WB - 12X млн. рублей

Задача от клиента:

понять че вообще происходит с
OZON?

Что же мы сделали?

ЦЕЛЬ

это желаемый результат,
который **КОМПАНИЯ** стремится
достичь в будущем.

Это направляет усилия и определяет
действия для достижения успеха

Поставили цель



Провели анализ площадки WB

- ✓ Емкость
- ✓ Монополия
- ✓ Сезонность
- ✓ Доли в нишах
- ✓ Ключевые игроки в нишах: анализ тактик и аудитории
- ✓ Рост/ падение ср.чека

**С целью выявить сильные и слабые стороны
продуктов на WB**

Провели анализ площадки OZON

- ✓ Емкость
- ✓ Монополия
- ✓ Сезонность
- ✓ Доли в нишах
- ✓ Ключевые игроки в нишах: анализ тактик и аудитории
- ✓ Рост/ падение ср.чека

**С целью выявить сильные и слабые стороны
продуктов на OZON**

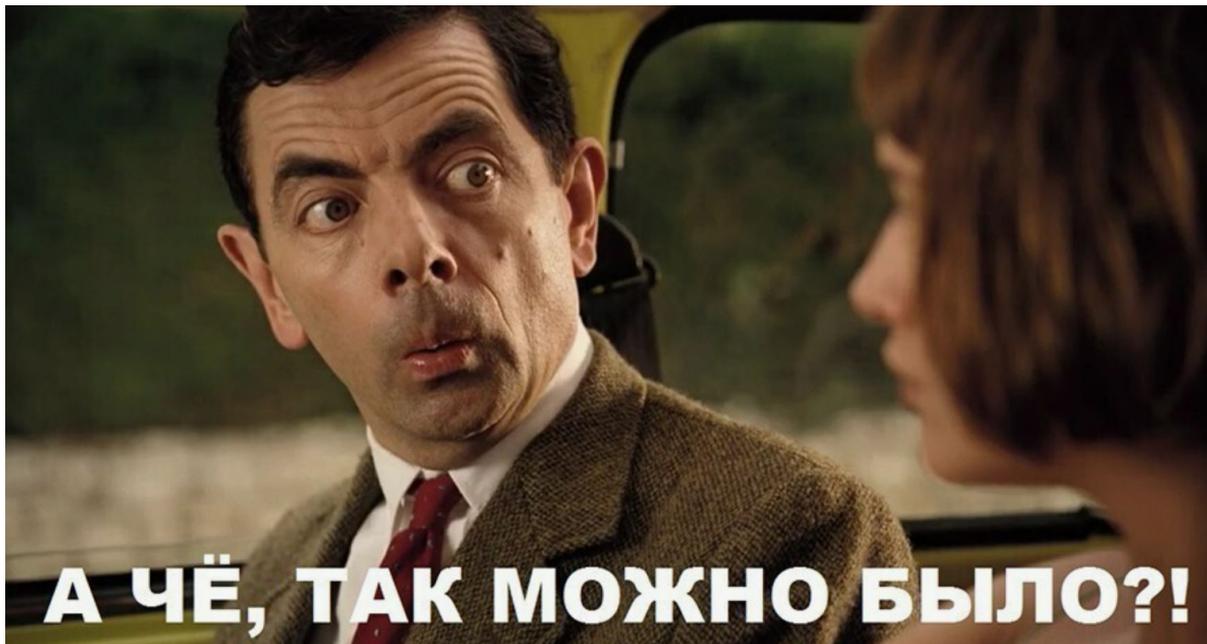
Сделали выводы

**Рассчитали экономику
платформ**

Определили точки роста для площадки OZON

- ✓ Матрицы
- ✓ Логистики
- ✓ Рекламных стратегий
- ✓ Контент стратегии
- ✓ Стратегии развития в нишах

Составили план работ

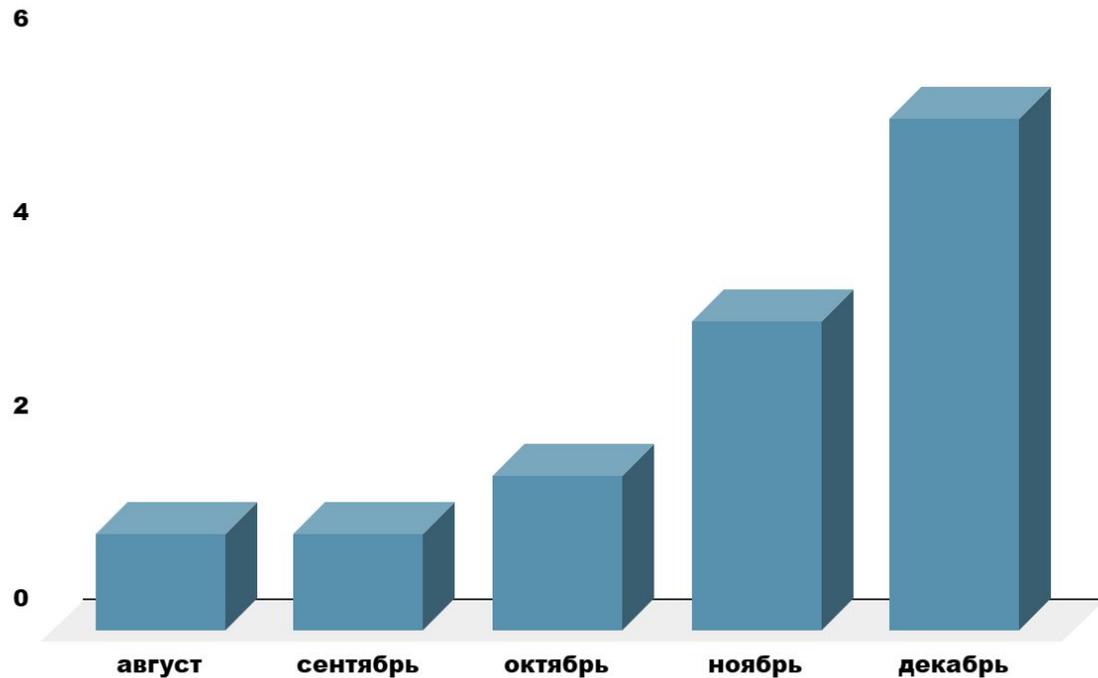


А ЧЁ, ТАК МОЖНО БЫЛО?!

Внедрили поэтапно план



Наш результат за 5 месяцев работы рост в 5,3 раза



**Анна
Сахарова**

было

Ozon - X млн. рублей

Задача от клиента:

понять че вообще происходит с OZON?

**Директор по развитию
компании счастлив**

стало

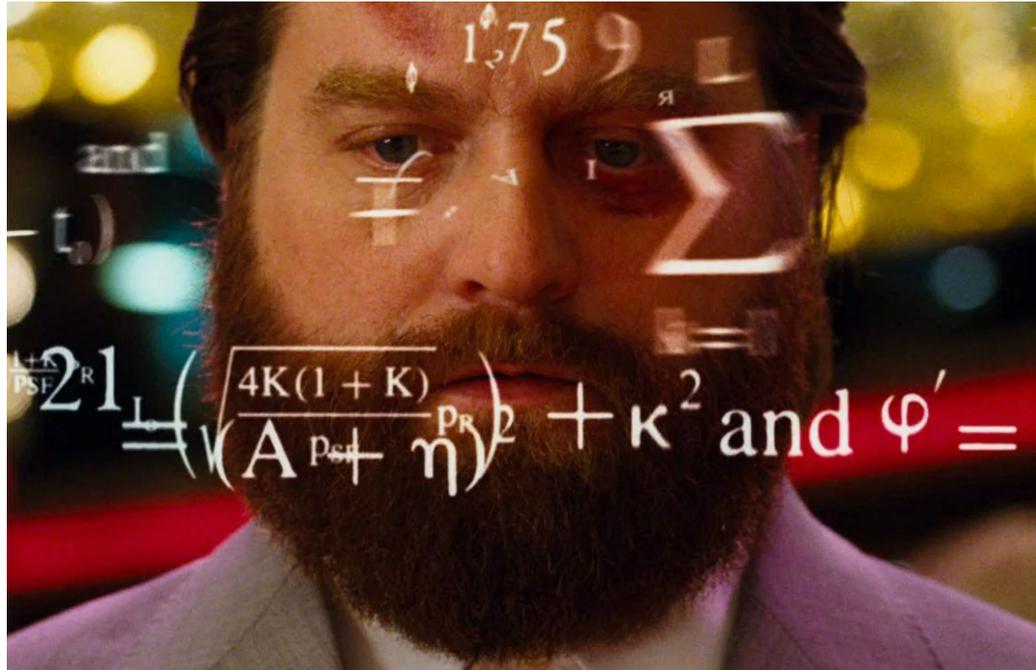
Ozon - 5,3 X млн. рублей

Решение:

выстроенные система и стратегия
работы с каналом



И в чем же тренд?



1. Планировать и ставить цели
2. Анализировать
3. Быть адаптивным
- 4. Отказываться от неэффективных гипотез/
продуктов/ СОТРУДНИКОВ**
5. Привлекать экспертов
6. Развивать внутренних специалистов
7. Оцифровывать показатели
- 8. Развивать продукты и бренды, а не товары**

Мой канал

про продажи
про предпринимателей
про команду

**Напишите под последним постом
и я пришлю в личку**

Чек-лист по запуску проекта - **ЗАПУСК**

Чек-лист интервью
для лидера команды МП - **ИНТЕРВЬЮ**

Сервис по работе с микро- и нано-
блогерами - **СЕРВИС**

