**Методические рекомендации по организации и**

**построению сети в регионе.**

**(региональный менеджер)**

**Введение.**

Указанный методический материал разработан специалистами компании Новые технологии Сибири (далее по тексту NTS) с целью усовершенствования организации работы сбытовой деятельности предприятия, и предназначен менеджерам регионов для более успешного построения сети продаж.

Каждый менеджер региона является первоклассным «продажником» и самостоятельно может предложить методику, тактику развития, а также организовать продажи в регионе. В этой связи, предложенный методический материал является в большой части обозначением корпоративных интересов компании и позицией его руководства в сфере продаж.

**1. Характеристика личности.**

Организация сети активных продаж в регионе – сложный и трудоёмкий процесс, направленный на оптимизацию полученного результата в кротчайшие сроки. В этой связи руководство NTS желает видеть на данной должности лицо имеющее опыт в указанной сфере, а также специализированное высшее образование. Безусловно, данные показатели можно заменить неиссякаемым желанием получить прибыль. В этом случае, Вам необходимо в сжатые сроки максимально подготовиться теоретически, а также пройти обучающие семинары в офисе компании.

Региональный менеджер – лицо обладающее качествами лидера, хороший организатор и стратег. Вы изначально лучше любого менеджера. Именно поэтому мы позволим Вам зарабатывать больше.

Региональный менеджер по продажам – физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя (либо единственный владелец ООО), работающий в аналогичной или смежной сферах.

**2. Исследование и аналитика рынка в регионе.**

Перед началом организации сети продаж в Вашем регионе, требуется оценить насыщенность рынка продукцией, предложенной NTS к продаже. Оцените стоимость, качество, характеристики продукта-конкурента, а также методику его продаж. Аналитический анализ рынка – важный и трудоёмкий процесс, но который обязательно необходимо выполнить. Это позволит изначально правильно построить работу с сетью, дать точные рекомендации или правильно скорректировать уже имеющиеся продажи.

**3. Построение сети. Мотивация.**

По указанному вопросу имеется множество специализированной литературы. Здесь нужно понимать 2 вещи: 1 - правильно организованная сеть – Ваш гарантированный высокий доход и 2 - если региональный менеджер с определённым покупательским потенциалом региона зарабатывает меньше регионального менеджера в соседнем регионе с аналогичной ёмкостью рынка или вообще не выполняет план – договор с ним будет расторгнут. В этой связи, при построении сети не должно быть друзей и знакомых – должны быть лишь профессионалы своего дела – лучшие продажники в Вашем регионе.

**4.Организация работы сети.**

Менеджеры по продажам, которых Вы привлекаете по агентским договорам (менеджеры города) могут быть как физическими, так и юридическими лицами. (Например, при продаже охранных комплексов, юридическое лицо, занимающееся охраной квартир или установкой дверей и окон – продаст охранных комплексов гораздо больше, чем физическое лицо, предлагающее аналогичное устройство лично либо по средствам рекламы).

Подконтрольные Вам менеджеры должны, также как и Вы, выполнять план продаж, составленный региональным менеджером самостоятельно. Рассчитывайте указанный план исходя из задач поставленных перед Вами (собственным планом), а также социально-экономических характеристик региона продаж, в котором работает менеджер. Следите, чтобы изначально на продвижение продукта в своём регионе менеджер тратил часть его прибыли. Менеджер города может иметь максимум 3 помощников, действующий исключительно в своём регионе. Вознаграждение каждого из менеджеров города определяется NTS императивно и коррекции не подлежит.

Пример вознаграждения при реализации продукта NTS (охранные модули и сигнализации):

* Вознаграждение менеджера региона 300р-транзит, 200р-личная продажа;
* Вознаграждение менеджера города 500р-транзит, 1000р-личная продажа;
* Вознаграждение помощника менеджера города 1000р-личная продажа, транзит невозможен.

Таким образом, если рассматривать конкретный пример, при наличии сети в 4 человека, Ваша прибыль превысит прибыль каждого из менеджеров города на 200р, а сети в 40 человек – десятикратно.

         Денежные средства, получаемые менеджерами и их помощниками различных уровней, перечисляются ежемесячно на расчётный счёт регионального менеджера, согласно Акта выполненных работ за отчётный период (месяц).

**5. Взаимодействие сети региона с производителем.**

**Перспективы работы в компании.**

         Созданное Вами структурное подразделение компании NTS – группа юридических и физических лиц, обеспечивающих бесперебойный сбыт продукции завода-изготовителя в регионе.

Первоначально для организации работы сети, Вам будут предложены охранные модули и сигнализации. В последующем, зарекомендовавшим себя региональным представительствам, предложат более крупные электротехнические продукты, производство которых компания осуществляет на основании собственных запатентованных разработок: (развлекательный комплекс «Цветок Тесла», радио модуль контроля положения объекта «Scorpion» и др. продукты компании).

Работа с NTS позволит Вам стать дилером завода-изготовителя в своём регионе. Многие продукты NTS уникальны, конкурентоспособны и не имеют аналогов в своём классе. Компания является собственником 17 патентов на электротехническую продукцию, многие из которых уже сейчас проходят испытания.

Утверждаю:

Руководитель отдела

менеджмента и сбыта                                                             Страйченко Ю.Н.

Методические рекомендации разработаны:

Отдел менеджмента и сбыта. Компания NTS.

8 (383) 233-22-72