

Импульс для эффективного достижения целей!

Чек-лист

Как создать отчет «Объемы бизнеса по сегменту»

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТА ПОЗВОЛЯЕТ:

1. Проанализировать объемы бизнеса по сегменту и по каждой компании по периодам отчетности (месяц, квартал, год) и определить сезонные колебания;
2. Увидеть результаты текущего года в динамике, сравнить результаты работы с бюджетом и показателями прошлого года, при наличии отклонений, попытаться понять, за счет чего это происходит;
3. Оценить правильность выбранной стратегии и действенность усилий команды по привлечению нового бизнеса и увеличения бизнеса от существующих клиентов;
4. Оценить правильность тарифной политики в рамках сегмента, проанализировать соответствие цен объемам бизнеса по каждой компании;
5. Оценить эффективность работы менеджеров по продажам;
6. Вовремя идентифицировать проблемы, обнаружить тенденции на рынке и, оперативно отреагировав на них, избежать невыполнения бюджета.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТА:

| | | |
|----------|--|--------------------------|
| 1 | Составить список компаний | <input type="checkbox"/> |
| | <p>a) На основе отчета о полученном бизнесе за предыдущий год из общего количества клиентов выбрать 20% топ-клиентов по выручке</p> <p>b) Взять за основу список компаний, с которыми были подписаны договоры в прошлом году, желательно с указанием полученных объемов;</p> <p>c) К уже составленному списку добавить все компании, с которыми подписан договор на текущий год.</p> | |
| 2 | Определить статус компании | <input type="checkbox"/> |
| | <p>Каждой компании в вашем списке необходимо присвоить один из трех статусов:</p> <p>(с) – существующий клиент Компания, с которой договор на текущий год был подписан/переподписан. Неважно, если договор переподписан на других условиях. Важно, что ваше сотрудничество с данной компанией продолжается</p> <p>(н) - новый клиент Компания, с которой в прошлом году договора не было, и отель не получал от нее бизнеса по специальным ценам (если бронирования от компании были по открытым ценам, то они должны были учитываться в сегменте открытых продаж, а не в сегменте договорных цен)</p> <p>(п) - потерянный клиент Компания, с которой не был подписан договор на текущий год, но были договорные отношения в прошлом году.</p> | |

Импульс для эффективного достижения целей!

| | | |
|---|--|--------------------------|
| 3 | Назначить ответственного менеджера | <input type="checkbox"/> |
| | Если позволяют ресурсы, то все компании, с которыми отель имеет договоры, должны быть распределены среди менеджеров. В этом случае менеджер несет персональную ответственность за развитие отношений с каждой приписанной компанией. | |
| 4 | Зафиксировать ожидаемые объемы бизнеса | <input type="checkbox"/> |
| | Сотрудничество на специальных условиях и предполагает фиксирование условий и обязательств сторон в договоре или соглашении сторон. Необходимо зафиксировать ожидаемые объемы бизнеса по каждой компании в вашем списке. | |
| 5 | Обозначить код цены | <input type="checkbox"/> |
| | Каждая компания получает индивидуальный код цены с привязанными к данному коду условиями сотрудничества. | |
| 6 | Указать дату подписания договора | <input type="checkbox"/> |
| | Дата подписания договора важна для отслеживания нового и потерянного бизнеса | |
| 7 | Создать столбцы для данных по месяцам | <input type="checkbox"/> |
| | На каждый месяц создается два столбца: первый для данных по количеству ночей и второй – для данных по выручке | |
| 8 | Создать столбцы для суммарных показателей за текущий год | <input type="checkbox"/> |
| | <p><u>Количество ночей за текущий год</u> - в ячейку необходимо завести формулу, суммирующие все показатели по количеству ночей от компании по месяцам.</p> <p><u>Выручка за текущий год</u> - в ячейку необходимо завести формулу, аналогичную предыдущей, суммирующую все показатели по выручке от компании по месяцам.</p> <p><u>Средняя цена за текущий год</u> – в ячейку необходимо завести формулу: отношение общей выручки к количеству ночей.</p> <p>*Не забудьте протянуть каждую из формул по всему столбцу, чтобы иметь данные по каждой компании.</p> <p>**Совет: Программа Excel имеет функцию условного форматирования, с помощью которой вы сможете визуальнo выделить в суммарных столбцах, те компании, которые дают больше всего и меньше всего бизнеса.</p> | |

Импульс для эффективного достижения целей!

| | | |
|----|--|--------------------------|
| 9 | Создать ряд суммарных показателей по месяцам | <input type="checkbox"/> |
| | <p>Для того, чтобы иметь суммарные показатели по сегменту по месяцам, вам необходимо создать дополнительный ряд и завести в каждую ячейку формулу, суммирующую все показатели по столбцу, соответственно, по количеству ночей и по выручке за каждый месяц.</p> <p>Достаточно создать эти формулы на один месяц и скопировать на все остальные ячейки по месяцам.</p> <p>Для суммарных показателей по году – аналогично.</p> <p>В суммарной ячейке по показателю средней цены проставляется иная формула – среднее арифметическое.</p> | |
| 10 | Добавить ряды с данными по бюджету и прошлому году | <input type="checkbox"/> |
| | <p>В ряд «Бюджет» проставляются ожидаемые показатели по сегменту с разбивкой по месяцам по двум показателям – количество ночей и выручка</p> <p>Ряд «Прошлый год» проставляются показатели прошлого года, соответственно по количеству ночей и выручке.</p> <p>Эти ряды необходимы для сравнения факта текущего года с показателями бюджета и прошлого года.</p> | |

ВАШ ОТЧЕТ ГОТОВ 😊!



ЖЕЛАЕМ ВАМ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ!