



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор

_____ Игохин С.В.

«__» _____ 2016г.

СТАНДАРТ
«Формирование плана продаж»

Условные сокращения:

ГД – генеральный директор

КД – коммерческий директор

ГБ – главный бухгалтер

ФД – финансовый директор

УК – управляющий клуба

СТ- старший тренер

СМ-сервис менеджер

МПФ – менеджер по продажам фитнес

А-администратор

Т– тренер

ФК- фитнес консультант

1. Общие положения

1.1. Базовые принципы

Настоящий Стандарт - являются внутренним нормативным документом, который определяет основные аспекты составления плана продаж.

План продаж - это ожидаемая выручка от продаж запланированных на определенный период времени. План продаж является основной составляющей плановой доходной части компании.

.

План продаж подразделяется на факторы, в числе которых:

- По клубам – сколько и где будет продано;
- По времени – сколько и когда продадим;
- По товарам и услугам – сколько и чего будет продано;
- По клиентам – сколько и кому продадим;
- По менеджерам – сколько и кто продаст;
- По характеру продажи (гарантированные и запланированные) – сколько и как будет продано.

Составляющие роста плана продаж:

- Рост среднего чека по имеющимся клиентам;
- Рост количества новых членов клуба;
- Рост периодичности продлений;
- Работа с оттоком;

1.2.Сфера применения

Настоящие Стандарт распространяются на все подразделения клуба «Броско Фитнес»

Положение применяется для:

- Определение финансовых целей;
- Моделирование будущего состояния предприятия;
- Определение способов его достижения;

Участниками данного бизнес процесса являются генеральный директор, коммерческий директор, финансовый директор, главный бухгалтер, директор по маркетингу, управляющий клуба.

Куратор за содержанием, изменениями и внедрением Стандарта «План продаж» - Коммерческий директор, Финансовый директор.

Главный контролер исполнения Стандарта- Генеральный директор.

1.3.График создания положения Стандарта.

Данный Стандарт принимается единовременно, начинает свое действие с 1.09.2016 г.

Ежеквартально могут вноситься коррективы в Стандарт, но не позднее 1 числа последнего месяца квартала.

Действия данного Стандарта устанавливается приказом после его утверждения генеральным директором.

1.4.График создания плана продаж.

Дата начала создания плана продаж на следующий месяц – 28 числа текущего месяца.

В период по 28 число руководители подразделений (управляющие), обязаны предоставить предварительный план продаж Коммерческому директору

До 30 числа Коммерческий директор рассматривает предварительные планы и

План продаж принимается к исполнению после утверждения приказом Генерального директора.

Описание бизнес - процедур в исполнении финансового плана:

Двумя основными показателями при создании плана на месяц является кол-во активных клиентов и сумма планов.

№	Бизнес-процедура	Исполнители	Адресат предоставления информации	Сроки
1	<p>Формирование плана продаж. План продаж формируется из ряда показателей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продление абонементов. • Членская карта • Абонементы новым клиентам • Абонементы оттоку • Товары и услуги • Услуги питания. • Услуги массажа. • Персональные тренировки. • Дополнительные услуги. • Аренда шкафчиков. <p>Приложение №1 Стандарта «Формирование плана продаж»</p>	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
2	<p>Продление абонементов. Данный показатель составляет 10% от общей суммы плана. Для определения суммы смотрим вкладка в программе ERP к продлению, не продленные и потерянные. (потерянные до трех месяцев)</p>	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
2.1	<p>В случае если сумма не достаточна для закрытия показателя продления, оставшуюся часть берем из потерянных которые свыше 3 месяцев не посещали клуб. (программа ERP потерянные вкладка Отток) Такого не должно быть.</p>	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
3.	<p>Членская карта, Абонементы новым клиентам. Данный показатели составляют по 10 % от общей суммы плана. В понятия включены не только сами членские карты, но и стоимость абонементов приобретенных новыми клиентами. Т.е. кол-во запланированных членских карт умноженных на</p>	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.

	установленную стоимость абонемента.			
4.	Абонементы Отток Данный показатель составляет 20% от общей суммы плана. Включает потерянных клиентов, которые не посещают клуб свыше трех месяцев. Сумма по оттоку складывается из установленной стоимости абонемента умноженных на кол-во запланированных людей оттока.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
5.	Товары и услуги: Данный показатель составляет 20% от общей суммы плана. Устанавливается из кол-ва активных клиентов умноженных на запланированный средний чек.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
6.	Услуги питания: Данный показатель составляет 1% от общей суммы плана. Состоит из кол-ва запланированных абонементов умноженных на установленную стоимость абонемента или разовой услуги.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
7.	Услуги массажа: Данный показатель составляет 17% от общей суммы плана. Состоит из кол-ва запланированных абонементов умноженных на установленную стоимость абонемента или разовой услуги.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
8.	Персональные тренировки Данный показатель составляет 8% от общей суммы плана. Состоит из кол-ва запланированных абонементов умноженных на установленную стоимость абонемента или разовой услуги.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
9.	Дополнительные показатели: Данный показатель составляет 5% от общей суммы плана. Позволяют увеличить общую сумму плана,(это занятия вне клуба бег, триатлон лыжи и т.д.) . Состоит из кол-ва запланированных абонементов умноженных на установленную стоимость абонемента	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
9.1	Кол-во дополнительных показателей может увеличиваться в соответствии с финансовым положением клуба, потребностью	ВСЕ	КД Гл	До 15 числа ТЕКУЩЕГО Месяца

	клиентов и т.д.			
10.	Аренда шкафчиков: Данный показатель составляет 2% от общей суммы плана. Состоит из запланированного кол-ва арендованных шкафчиков умноженных на сумму месячной аренды.	УК	КД	До 28 числа месяца предшествующего отчетному.
11.	Утверждение плана продаж.	КД	ГД	До 30 числа текущего месяца.
12.	Утвержденные планы продаж вносятся в таблицу показателей на обменном ресурсе	УК	КД, ГЛ	30 числа текущего месяца

СОГЛАСОВАНО:

Коммерческий директор _____ Билибенко Е.В. «__» _____ 2016г.

Финансовый директор _____ «__» _____ 2016г.

Директор по маркетингу _____ Сергеева М. А. «__» _____ 2016г.

Старший тренер _____ Ремпель А.А. «__» _____ 2016г.

Сервис менеджер _____ Новикова Е.О. «__» _____ 2016г.



