

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

Билибенко Е.В.

« » 2020г.

**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

1. **Общие положения**

## 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 отдела продаж – 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;

## 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, главный бухгалтер, директор по маркетингу, управляющий клуба, отдел продаж

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

Главный контролер исполнения Стандарта- Генеральный директор.

## 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.

**ЦКП**- Поступление денежных средств на счет компании, в установленном объеме согласно плану

## График создания плана продаж.

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

**Итоговая сумма плана продаж для каждого клуба состоит из:**

1. % Продления клиентов (кол-во клиентов выпавших к продлению на месяц, средняя стоимость абонемента, проводится анализ продления за прошлый год текущего месяца).
2. Сумма продаж клуба по товару (проводится анализ продаж товара за прошлый год текущего месяца)
3. Отток (срок работы клуба)
4. Рентабельность

До 30 числа Коммерческий директор утверждает планы у Генерального директора.

Первого числа следующего месяца, на планерках с руководителями клубов, озвучивает суммы.

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** | **КПЭ** |
| 1 | Формирование плана продаж.  План продаж формируется из ряда показателей.   * Продление абонементов. * Абонементы новым клиентам * Абонементы оттоку * Товары и услуги * Услуги питания. * Персональные тренировки. * Дополнительные услуги. * Аренда шкафчиков. | КД | ГД | До 28 числа месяца предшествующего отчетному. | Приказ с планом продаж на след месяц |
|  | Приложение №1 Стандарта  «Формирование плана продаж» |  |  |  |  |
| 2 | **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) | КД | ГД | До 28 числа | Приказ с планом продаж на след месяц |
|  |  |  | месяца |  |
|  |  |  | предшествующего |  |
|  |  |  | отчетному. |  |
| 2. 1 | 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. | КД | ГД | До 28 числа | Приказ с планом продаж на след месяц |
|  |  |  | месяца |  |
|  |  |  | предшествующего |  |
|  |  |  | отчетному. |  |
| 3. | **Абонементы новым клиентам.**  Данный показатели составляют по 10  % от общей суммы плана. Стоимость абонементов приобретенных новыми клиентами. | КД | ГД | До 28 числа |  |
|  |  |  | месяца |  |
|  |  |  | предшествующего | Приказ с планом продаж на след месяц |
|  |  |  | отчетному. |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| 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. | Приказ с планом продаж на след месяц |
| 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. | Приказ с планом продаж на след месяц |
| 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. | Приказ с планом продаж на след месяц |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | клиентов и т.д. |  |  |  |  |
| 7. | **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. | Приказ с планом продаж на след месяц |
| 8. | Утверждение плана продаж. | КД | ГД | До 30 числа текущего месяца. | Приказ с планом продаж на след месяц |
| 9, | Утвержденные планы продаж вносятся в таблицу показателей на обменном ресурсе | КД | ГД | 30 числа текущего месяца | Приказ с планом продаж на след месяц |

**Бизнес процесс**

согл

ГД

КД

Да/нет

СОГЛАСОВАНО:

Коммерческий директор Чаплоуцкая Е.В. « » 2020г.

Директор по маркетингу « » 2020г.

Старший тренер Чувашаева Ю.Б « » 2020г.

Сервис менеджер Сивожелезова С.. « » 2020г

**ПЛАН**

**ПРОДАЖ**

**100%**

-

-

-

-