

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

по компетенции

Цифровые технологии продаж (региональная компетенция)

для проведения предварительных отборочных соревнований

в рамках VIII Открытого Регионального чемпионата «Молодые профессионалы»

(WorldSkills Russia) в Красноярском крае

Модуль 1. Поиск покупателей и CRM-система

Компания ООО «Все для сварки» начинает свою деятельность на рынке по продаже газосварочного оборудования для резки и обработки металла, а также средств защиты и сопутствующих товаров в Красноярском крае по системе B2B товар.

ООО "Все для Сварки" зарегистрирована 23 марта 2018 г. регистратором межрайонная инспекция федеральной налоговой службы № 23 по Красноярскому краю. Руководитель организации: генеральный директор Тишин Сергей Николаевич. Юридический адрес ООО "Все для Сварки" - 662153, Красноярский край, город Ачинск, улица 5 Июля, строение 5.

Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения», зарегистрировано 12 дополнительных видов деятельности.

Организации общество с ограниченной ответственностью «Все для сварки» присвоены ИНН 2443047146, ОГРН 1162468065506, ОКПО 01140803.

Контактные сведения организации: E-mail: svarka_achinsk@yandex.ru, т. +7 (908) 215-91-54

В штат компании входят: ген. директор, бухгалтер, кладовщик, два менеджера по продажам, грузчик, водитель-экспедитор.

Вы являетесь менеджером по продаже данной компании. Для выхода на данный рынок и наработки потенциальных покупателей, руководство компании поставило перед Вами задачу определить список потенциальных покупателей.

Задание 1.

Внесите в CRM-систему (Битрикс24) реквизиты своей компании.

Настройте структуру компании.

Задание 2.

Найдите информацию по потенциальным покупателям, которая необходима для внесения в CRM-систему.

Задание 3.

Внесите лидов в CRM-систему.

Критерии оценки модуля 1:

- Качество занесения (объем данных) по собственной фирме
- Количество покупателей занесенных в CRM-систему
- Качество занесения (объем данных) по лидам
- Качество выборки клиентов по виду деятельности

Модуль 2. Landing Page

Мебельная компания «Лером» - один из крупнейших российских производителей мебели. Дата выпуска первой продукции торговой марки «Лером» - ноябрь 1997 года. На сегодняшний день площадь производственно-складского комплекса предприятия составляет более 100 000 квадратных метров.

Предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием лидеров станкостроения Австрии, Германии, Италии. Все производственные процессы и оборудование объединены в единый комплекс, контроль за которым осуществляется с помощью программного обеспечения, разработанного отечественными и зарубежными специалистами. Полностью автоматизированы цеха по раскрою плитных материалов, по нанесению кромочных материалов, роботизирована упаковка готовой продукции.

Производство компании сертифицировано по международным стандартам ISO 9001-2001, подтверждающим, что система управления качеством в компании полностью отвечает международным требованиям принятым более чем в 190 странах мира.

Продукция предприятия поставляется во все регионы Российской Федерации, страны ближнего и дальнего зарубежья. Дилерская сеть компании насчитывает более 1200 мебельных салонов.

Потребителям предлагается модульная мебель для гостиных, спален, прихожих и детских комнат. Мебель торговой марки «Лером» отличают современный дизайн, доступная цена и высокое качество изготовления.

Предприятие - постоянный участник международных мебельных выставок, обладатель множества наград, отмечающих дизайн и качество мебели. В том

числе, компания становилась лауреатом Национальной премии в области промышленного дизайна «Российская кабриоль».

Все разработки компании осуществляются собственными высококвалифицированными конструкторами и дизайнерами, что позволяет воплощать все современные тенденции в мебельной индустрии с учетом конкретного производства, добиваясь максимального качества в сочетании с технологичностью производимой продукции.

На предприятии, на сегодняшний день, работают более 1100 квалифицированных специалистов. Ручной труд сведен к минимуму, производство полностью автоматизировано. Все корпусные упаковки упаковываются на роботизированных линиях.

Компания располагает собственным конструкторским бюро, благодаря чему дизайнерские идеи воплощаются с учетом конкретного производства, добиваясь максимального качества создаваемой продукции. Разработки дизайнеров компании неоднократно становились лауреатами международных мебельных выставок. В производство компания запускает только те разработки, которые получили признание авторитетного жюри международных конкурсов и награждены дипломами, подтверждающими достоинства выпускаемой мебели.

Вся мебель, все производственные процессы, все используемые материалы сертифицированы и дополнительно проходят постоянный входной контроль качества и безопасности.

Главная гордость компании - это конечная продукция. В основу проектов всей продукции ООО «Мебельной компании «Лером» заложен секционный принцип, позволяющий самостоятельно создавать индивидуальный интерьер, с учетом планировки помещения и вкуса покупателя.

Модульные серии мебели для гостиных, спален, детских и прихожих - совокупность привлекательного дизайна, высококачественных материалов, стабильно высокого качества изготовления и оптимальной цены.

Вы являетесь менеджером по продаже в данной компании, для расширения клиентской базы, руководство отдела сбыта, поручило Вам с помощью конструктора сайтов Tilda разработать Landing Page для одной из категорий товаров.

На этом модуле нужно будет презентовать разработанную Landing Page.

Задание 1.

Разработайте Landing Page.

Задание 2.

Презентуйте разработанную Landing Page.

Критерии оценки модуля 2:

- Наличие точек захвата (не менее 2-х)
- Триггеры доверия (не менее 3-х)
- Количество модулей
- Продающий дизайн
- Продающие тексты
- Качество презентации

Модуль 3. Личные продажи

Вы являетесь менеджером по продаже в санатории г. Белокуриха, Алтайского края, «Родник Алтай».

Вам необходимо провести личные продажи с потенциальным клиентом на Новогодние каникулы 2020 г. по системе B2C услуги.

Задание 1.

С использованием ресурсов сети Интернет изучите услуги, предоставляемые санаторием «Родник Алтай».

Задание 2.

Составьте скрипты продаж.

Задание 3.

Проведите личную продажу.

Критерии оценки модуля 3:

- Качество скрипта
- Открытие сделки
- Работа с возражениями
- Закрытие сделки