

Юлия Савина

Задачник

Для руководителей отдела продаж



Юлия Савина

**Задачник. Для руководителей
отдела продаж**

«Издательские решения»

Савина Ю. В.

Задачник. Для руководителей отдела продаж / Ю. В. Савина —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-850091-6

Задачник для сотрудников отдела продаж. Как быстро и правильно подсчитать выставленные условия сотрудничества? Задачи и решения к ним помогут вам научиться оперативно считать прибыль и убытки. Владея техникой быстрого расчета, вы всегда будете эффективны в переговорах и сможете приносить больше прибыли.

ISBN 978-5-44-850091-6

© Савина Ю. В.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Задача №1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Задачник

Для руководителей отдела продаж

Юлия Владимировна Савина

Иллюстратор Юлия Владимировна Савина

Фотограф Арина Сергеевна Савина

© Юлия Владимировна Савина, 2017

© Юлия Владимировна Савина, иллюстрации, 2017

© Арина Сергеевна Савина, фотографии, 2017

ISBN 978-5-4485-0091-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие



Доброе время суток, уважаемый руководитель!

Вы настоящий профессионал, если заинтересовались задачами для руководителей.

Нигде в интернете вы не сможете найти ни одной задачи.

Все задачи созданы мной. Я являюсь руководителем отдела продаж в крупной компании.

Для чего и кого я их создавала?

Для саморазвития, для развития своих коллег в отделе продаж, для оперативного подсчета прибыли и затрат, для успешного прохождения ассессментов, для успешных переговоров, для быстрого и оперативного расчета КУ (коммерческих условий), для того, чтоб вы могли оперативно просчитать доходность условий работы, предлагаемых партнерами.

Это мой первый опыт написания книги, я очень надеюсь, что вам она пригодится и будет полезна.

Хорошей учебы и успешных продаж.

Искренне ваша, Юлия Савина

Задача №1

Фитнес-центр согласовал ввод в 10 своих клубах по шесть sku Продукта А, маржинальность по Продукту А – 60%. Стоимость ввода – 1800 рублей за один клуб за 6 SKU. Цена Продукта А одинаковая, 100 рублей, и offtake тоже одинаковый, 110 штук в месяц. Каков период окупаемости 1 SKU в одном клубе?

Решение

Период окупаемости 1 SKU в 1 ТТ = сумма вложений за 1 SKU в 1 ТТ / прибыль 1 SKU в 1 ТТ.

Сумма вложений за 1 SKU в 1 ТТ = $1800 / 6 = 300$ рублей.

Прибыль 1 SKU в 1 ТТ = $ВВ * \% \text{ маржинальности} = 100 \text{ рублей} * 110 \text{ штук} * 60\% = 6600$ рублей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.