



Уважаемые дамы и господа!



приглашаем Вас на специализированный семинар
«Автоматизация и оптимизация продаж мебели»



в рамках которого будут рассмотрены теоретические и практически вопросы организации и оптимизации процесса продажи мебели, в том числе и вопросы автоматизации данного процесса с использованием соответствующего программного обеспечения

План семинара:

10:00 – 10:30

Представление участников.
Вступительное слово. Общие вопросы семинара.

10:30 – 11:30



- Общие принципы работы программного пакета «bCAD Мебель».
- «bCAD Салон» - комплектация bCAD для работы в точках продаж мебели
- Библиотеки типовых элементов. Влияние формирования библиотек на удобство работы в мебельном салоне
- Расстановка типовых элементов мебели по помещению
- Изменение габаритов типовых элементов. Замена материалов и комплектующих
- Получение фотореалистичных изображений проекта
- Передача данных проекта на производство и в систему управления предприятием

11:30 – 12:15



- Общие принципы работы программного пакета «ИТМ Производство»
- «ИТМ Базовый» - комплектация ИТМ для управления заказами и складского учета
- Прием заказа средствами ИТМ, импорт из систем проектирования и дизайна, документы заказа, статусы, контроль выполнения в производстве;
- Резервирование позиций номенклатуры заказа; Складская логистика и мониторинг мест хранения; Формирование заявок на снабжение и производство;
- Расчет себестоимости заказа с нестандартными изделиями, ценообразование, платежные и др. документы;
- Финансовая аналитика и планирование

12:15 – 13:00



- «ЯpТех CRM» - автоматизация продаж и взаимоотношений с клиентами
- Общие принципы работы программных систем класса CRM
- Инструмент продавца. Работа с постоянными клиентами. Полная история взаимоотношения с клиентами. Сопровождение сделок. Формирование отчетов. Система напоминаний и быстрого опознания клиентов при его повторном обращении.
- Инструмент контроля за продавцом. Мониторинг эффективности продавцов. Воронка продаж. Планирование
- Анализ и оптимизация цикла продаж. Увеличение прибыли от продаж.

13:00 – 13:30

Кофе – брейк

13:30 – 15:30



- Организационные вопросы оптимизации продаж мебели
- Тенденции развития мебельного рынка на 2016-2020 гг.
- Построение эффективного управления сотрудниками в условиях дефицита кадров, завышенных ФОТов и нехватки денег. Романтика и прагматика в работе с персоналом.
- Мотивация сотрудников на максимальную отдачу и выполнение планов.
- Точки контроля продавцов-дизайнеров или как не попасться на фразу «да сейчас весь рынок стоит»
- Система оплаты труда, которая заставляет работать.
- Подробный последовательный план действий

Каждый участник получит чек-лист с графиком действий, которые нужно будет выполнить в своей компании.

15:30 – 16:00

Ответы на вопросы