Утверждаю: генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров
«____» _____ 20__ г.

План развития отдела продаж на 2027 год

ООО «Ромашка», коммерческая служба

10 декабря 2026 г. № 7

Цель на год: выйти на выполнение плана продаж без авралов в конце квартала. Показатели: доля менеджеров, выполняющих личный план, — не ниже 80 % к концу года; средний срок ответа на новую заявку — в пределах рабочего дня; доля сделок, доведённых до оплаты после согласования условий, — не ниже 60 %.

Точки роста по итогам года: заявки теряются на этапе первого звонка, потому что менеджеры отвечают в конце дня; в отделе нет единого сценария разговора с новым клиентом; база клиентов ведётся в таблицах, история переписки не сохраняется.

Мероприятия по кварталам. I квартал: перевести базу клиентов и переписку в CRM, настроить обязательные поля сделки и напоминания о следующем шаге. II квартал: утвердить сценарий первого разговора и провести по нему обучение менеджеров. III квартал: ввести регламент ответа на заявку в пределах рабочего дня и контроль по отчёту. IV квартал: разобрать с каждым менеджером личную воронку и передать сильные приёмы остальным.

Бюджет: оплата CRM и телефонии, обучение менеджеров, премиальный фонд за выполнение показателей. Суммы согласованы с финансовым отделом и закреплены в бюджете коммерческой службы на год.

Ответственные: коммерческий директор — за план целиком; руководитель отдела продаж — за мероприятия и показатели; администратор CRM — за настройку и отчёты. Контроль — ежемесячно на совещании по продажам, итоги года — в отчёте коммерческого директора.

Составил

Коммерческий директор

_____ / И. И. Иванов /

Согласовано

Финансовый директор

_____ / А. А. Смирнова /

Образец с сайта nikexpert.ru