



Без страха за бизнес

Текст Егор Шадурский, генеральный директор агентства по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion, www.shadursky.ru

Сегодня страхование глубоко ошибочно воспринимается бизнесом, как дополнительный вид налогообложения и отбора честно заработанных средств – в то время как оно было придумано и использовалось на протяжении сотен лет с тем, чтобы финансово обезопасить жизнь и дело от убытков. Именно поэтому десятки видов страхования, очень популярных в Европе и США, абсолютно «мертвы» в России.

Главный вопрос, надо думать, не в общей платежеспособности населения и не в «национальных особенностях» бизнеса. Просто многие еще не поняли, как можно применять с выгодой и пользой те или иные финансовые инструменты.

Формально в России существуют (и доступны) десятки видов страхования. Но едва ли кто-то из наших читателей, не будучи сотрудником страховой ком-

пании, назовет хотя бы пятнадцать. Широко известны только те виды страхования, которые сегодня принуждает использовать отечественный закон. Каплей в море смотрится объем активно используемых добровольных видов страхования.

Итак, наиболее известны: страхование автомобиля (ОСАГО и КАСКО), медицинское страхование (ОМС и ДМС), страхование имущества (квар-

тиры и дачи), малопопулярное, но на слуху у каждого, страхование жизни.

Между тем, страховать можно очень многое: от интеллектуальной собственности вашей компании до защиты бизнеса от простоя и финансовой ответственности перед клиентами. Давайте тогда и коснемся именно этих, очень полезных, но малопопулярных в нашей стране видов страхования.

3. Неплохо бы определить (и трезво оценить) вероятность совершения сделки. Каждой вероятности соответствует свой коэффициент, на который множится сумма сделки для учета в прогнозе продаж. Например, делим все ожидаемые платежи на три вида: «гарантированные», «вероятные» и «маловероятные». «Гарантированные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 1: они поступят практически наверняка. «Вероятные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 0,6: вероятность их поступления больше 50%, но далека от 100%. «Маловероятные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 0,1: мы почти не ждем, что эти деньги к нам поступят.

Суммируем обороты по планируемым сделкам, взвешенные с учетом вероятности. Отдельно берем сумму по ожидаемым сделкам за текущий месяц (X), за ближайший будущий месяц (X+1) и за месяц, следующий за ним (X+2).

Теперь мы можем посчитать ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ПО СУММАРНОМУ ОБОРОТУ. Такой расчет можно сделать как для отдельного менеджера по продажам, так и для всего отдела продаж. Мы получаем три итоговых числа:

– Прогноз продаж на текущий месяц, равный сумме оборота, реально поступившего с начала месяца, и прогноза продаж по сделкам, ожидающим до конца месяца.

– Прогноз продаж на месяц, следующий за текущим – (текущий месяц + 1).

– Прогноз продаж на текущий месяц + 2.

Обычно все эти данные загоняются в знакомый всем формат таблицы MS Excel. В ней делаются отдельные

промежуточные результаты работы с клиентами в изменениях прогноза. Например, при обсуждении контракта на сайт коммерсант убедил клиента в необходимости продвижения сайта. Для себя он должен сразу оценить, как изменится прогноз продаж. Какую дополнительную сумму должен будет заплатить клиент за продвижение? Например, \$5000. Насколько изменится прогноз? Если сделка «вероятная», прогноз увеличится на $\$5000 \times 0,6 = \3000 .

Теперь по итоговым данным прогноза продаж можно контролировать ход коммерческой работы. Важны не сами итоговые данные, а их изменения изо дня в день.

Если прогноз продаж не изменился по сравнению со вчерашним днем – значит, коммерческая работа не велась.

Это даже хуже, чем если бы прогноз уменьшился. Уменьшение прогноза означает, что какие-то сделки попытались дожать – и они слетели. Но работа все-таки велась. А неизменный прогноз означает именно то, что никто ничего не делал.

Прогноз – это уже результат

Как определить оптимальный прогноз продаж?

В нашем случае для расчета прогноза продаж используется технологичный подход. А это означает, что прогноз не берется с неба и не высасывается из пальца. Он является объективным отражением текущего положения дел по перспективным контрактам. Поэтому технологичный прогноз не может быть «оптималь-

Если прогноз продаж не изменился – значит, коммерческая работа не велась

страницы на каждый месяц, блоки на каждого вашего сотрудника. И вставляются формулы, автоматически учитывающие вероятность платежей и выдающие итоговые прогнозы. Общий, и по каждому сотруднику отдельно.

Необходимо сделать две вещи. Во-первых, собрать и загнать в таблицу исходные данные. Во-вторых, выработать у сотрудников безусловный рефлекс: они должны учитывать все

«ним» или «неоптимальным». Он всегда является объективным отражением действительности. Если, конечно, ведется правильно.

Единственное, что можно уточнить по ходу дела (статистически) – это вероятностные коэффициенты. После сопоставления прогнозов и реальных результатов продаж за несколько месяцев может оказаться, что «вероятным» контрактам нужно присвоить коэффи-



НАМ
15 ЛЕТ

циент 0,9. А «маловероятным» – коэффициент 0,15.

Жесткое внедрение

Как заставить сотрудников спрогнозировать и оценить потенциальных клиентов?

Дисциплинарно. Без жесткого регулярного управления на основе технологий и стандартов прогноз продаж жить не будет.

Как выявить сознательные занижения в прогнозе продаж менеджеров?

Во-первых, менеджер может занижить саму сумму ожидаемой сделки. Это – проблема «личного порога». Ее нужно лечить наставничеством. И тренингами продаж хороших практиков.

Во-вторых, менеджер может занижить вероятность успеха сделки. Ну, меньше «маловероятной» он поставить не сможет. Если у большинства менеджеров вероятности сделок разные, а у

кого-то все сделки – «маловероятные», это хорошо видно по сводному прогнозу продаж. У таких менеджеров проблемы с уверенностью в себе или товарах/услугах своей компании. Им нужна поддержка опытных товарищей при «дожиге» сделок.

Самое опасное – когда переговоры с клиентами ведутся, а в прогнозе продаж клиенты не появляются. Как минимум, это означает, что менеджер занимается с клиентами тусовкой, а не продажей. Он даже не предполагает, что конкретно будет предлагать данному клиенту. И на какую сумму. Как максимум, сделки уведутся на сторону.

Эта ситуация становится очевидной, когда коммерсант ведет переговоры с клиентами и ездит к ним на встречи. А его личный прогноз продаж не меняется. Эта ситуация требует немедленного вмешательства руководителя продаж. И жестких решительных действий. От совместного проведения переговоров до увольнения сотрудника.

Как добиться максимального выполнения прогноза продаж?

В наибольшей степени это зависит от личных усилий руководителя продаж. Он должен постоянно отслеживать, насколько его сотрудники могут обеспечить выполнение прогноза по их клиентам. Здесь действует правило «не более одной дополнительной попытки». Если в назначенный день клиент оплатил – хорошо. Если нет – разговор об объективных трудностях клиента никого не волнует. Сотрудник сам должен назвать руководителю продаж тот срок (небольшой!), за который он доведет эту сделку до результата. Если срок прошел, а результата нет, руководитель берет «дожим» сделки на себя. За соответствующее вознаграждение.

Отметим напоследок: прогноз продаж позволяет по нескольким итоговым значениям насильно контролировать работу отдела. Мало того: как греет душу руководителя сама возможность предсказать будущее!

Самое опасное – когда переговоры с клиентами ведутся, а в прогнозе продаж клиенты не появляются

Вовремя заметить

Вот они, симптомы ИБС: боли и дискомфорт в грудной клетке (причем боли носят тупой давящий или сжимающий характер и проявляются при физической или эмоциональной нагрузке).

Боль может отдавать (иррадиировать) в левую руку, под левую лопатку или в межлопаточное пространство, левую половину шеи или головы, верхнюю половину живота... В этом и заключается главная опасность: человеческий организм очень многое может компенсировать, в том числе и недостаток коронарного кровоснабжения. Таким образом, болезнь будет долго не давать явно о себе знать, пока не проявится в более серьезных симптомах и последствиях: аритмии, сердечной недостаточности, и, наконец, инфаркта миокарда. Серьезная разница заключается в том, что ишемию вылечить можно, а ее последствие – инфаркт – уже нельзя!

MEDEM лечит сердце

Неудачи в делах, личные проблемы, эмоциональный срыв – так и до сердечного приступа недалеко. Эту грань перейти очень просто, особенно если привыкли не обращать внимания на «первые звоночки». Нет, The Chief уверен: все это вас не коснется... однако знание о «сердечных делах» никогда не бывает лишним: предупрежден – значит вооружен.

Всем известный инфаркт миокарда – лишь одно из самых тяжелых проявлений ишемической болезни сердца (ИБС).

В подавляющем большинстве случаев, ИБС является следствием атеросклероза коронарных артерий сердца, то есть сужения их просвета за счет «атеросклеротических бляшек», образующихся на внутренних стенках артерий. Это рано или поздно приводит к кислородному голоданию сердечной мышцы, что одновременно сопровождается накоплением в ней токсических продуктов обмена веществ. Последнее, собственно, и вызывает разнообразные болевые ощущения, причиной которых мы часто можем посчитать все, что угодно, кроме самой неприятной – болезни самой главной мышцы нашего организма.

Подробности о диагностике и лечении ишемии сердца займут слишком много места; однако скажем, что «золотым стандартом» в диагностике давно стала коронарография (впрыскивание в артерию контрастного вещества с одновременной рентгеноскопией). А стандарт лечения ИБС – не только широко известное аортокоронарное шунтирование (АКШ), но и альтернативное ему эндоваскулярное (внутрисосудистое) лечение, которое, в свою очередь, включает в себя баллонную ангиопластику и стентирование.

Решить, какое лечение вам необходимо, может только врач после полного обследования и коронарографии. Главное – обратиться к врачу вовремя.

Мы можем победить!

Согласно статистике, в настоящее время в России не пораженные атеросклерозом артерии встречаются только у 1% мужчин и 4% женщин в возрасте старше 50 лет. Причем наша «массовая» медицина, увы, проигрывает зарубежной по части опыта, современного оборудования и качества

Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 6
+7 (812) 336-3333, www.medem.ru

материалов (например, для стентирования).

Заслуженным авторитетом и уважением в мире пользуется германская Кардиологическая клиника профессора Кука (иначе – клиника Св. Георга), расположенная в Гамбурге, которая уже в течение многих лет успешно проводит процедуры эндоваскулярной коронаропластики и стентирования наряду с операциями АКШ.

Партнером германской Кардиологической клиники профессора

Кука в России является Международная клиника MEDEM. Именно здесь вы можете получить качественное, оперативное и комплексное обследование для выявления показаний к коронарографии и последующему лечению. Обследование проводится под руководством профессора, д.м.н., заведующего кафедрой Госпитальной Терапии Медицинского Факультета СПбГУ, главного терапевта-кардиолога Клиники MEDEM – Андрея Обрезана.

По результатам обследования, в особо серьезных случаях, а также если пациенту понадобится срочное оперативное вмешательство, специалисты клиники MEDEM организуют его сопровождение в Германию с грамотным координатором, включая визовую поддержку и необходимые трансферты, обеспечат медицинскую транспортировку (если потребуется), словом, пациент получит весь сервисный набор, вплоть до бронирования авиабилетов и гостиницы для сопровождающих.

Если вы вдруг почувствовали боль в области сердца (а это всегда очень тягостно и страшно), не спешите готовиться к худшему. Вы такой не один, и способы лечения есть. Главное – сделать осознанный выбор в пользу современной науки и обратиться к грамотным специалистам – благо, что они уже есть в нашей стране.

Все методы лечения применяются только после консультации врача.