

STRATEGIES AND SALES DEVELOPMENT | СТРАТЕГИЯ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

**Operational Marketing RUSSIA
ОПЕРАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ**

**MADE[®]
to
SELL**

Mission: Strategies and Sales Development

“ We work with companies, providing strategic and operational support, developing and strengthening the skills of their sales network, with the aim of achieving a tangible improvement in sales performance. ”

Миссия Стратегия и развития бизнеса

“ Оказываем стратегическую и оперативную поддержку коммерческим предприятиям. Помогаем развить коммерческую сеть и повысить квалификацию персонала. Следствием данной миссии является достижение поставленных задач и повышение эффективности бизнес-процессов предприятий. ”

MADE [®] *to* SELL

BUILDING COMPETENCE



○ Headquarter ■ Branch Office ■ Country Sales Consultant | Business Partner

Made to Sell Strategies and Sales Development

Made to Sell is a consulting company specialized in developing Strategies & Sales development to improve the sell out performance of the sales network.

Made to Sell Миссия Стратегия и развития бизнеса

Made to Sell консалтинговая компания специализирующаяся на создании индивидуальных стратегий управления бизнеса. Эксклюзивные программы управления повышают рентабельность и привлекательность компании за счет мобилизации человеческого ресурса. Опыт показывает что новое направление значительно повышает рейтинг компании на рынке.

OPERATIONAL MARKETING

EUROPEAN, MIDDLE EAST
AND FAR EAST MARKET

PERFORMANCE ANALYSIS
SALES AND MANAGEMENT
SKILLS DEVELOPMENT
RETAIL EXCELLENCE ACADEMY

STRATEGIC MARKETING

EUROPEAN MARKET

STRATEGY AND TACTICS
EXECUTIVE COACHING

ASSESSMENT CENTER

EUROPEAN MARKET

RECRUITMENT
ASSESSMENT CENTER
POTENTIAL EVALUATION

NETWORK DEVELOPMENT

EUROPEAN MARKET

SALES STRATEGIES
SALES NETWORK MANAGEMENT
SALES NETWORK DEVELOPMENT



Values Human Resources

We put the client at the center of all company procedures; we value human resources both in and out of the company; we review objectives and implement methodologies for the success of every sales development project.

Who We Are Made to Sell

We facilitate and accelerate the processes and fundamental choices that are at the root of Sales Strategies and Development projects.

The Made to Sell Consultant

The *Made to Sell* Consultant supports management in the pursuit of joint goals, providing experience and motivation, and facilitating processes to improve the commercial performance of the distribution network.

Ценности человеческого фактора

Мы ставим клиента в центр всех бизнес-процессов, мы ценим человеческий ресурс внутри и вне компании, мы разделяем цели и применяем эффективные методы для достижения успеха любого проекта направленного на коммерческое развитие.

Кто мы Made to Sell

Облегчаем и помогаем ускорить реализацию коммерческих планов и основных действий которые заложены в стратегию вашей компании.

Консультант Made to Sell

Консультант Made to Sell, совместно с дирекцией компании вырабатывает тактику достижения обоюдных целей, используя опыт и мотивацию и содействуя процессам коммерческого усовершенствования дистрибьюторской сети.

Clients Top Companies

National and international industry leaders rely on *Made to Sell* as we support them in developing efficient operational solutions that are consistent with their brand; we design projects targeting commercial development through our highly skilled and specialized operating units.

Industries

- . Electronic Consumer
- . Energy
- . Fashion
- . Financial
- . Food & Beverage
- . Hotellerie & Spa
- . Interior Design
- . Jewellery
- . Luxury
- . Mall & Outlet
- . Medical
- . Real Estate
- . Telecommunication
- . Transportation
- . Travel Retail
- . Wellness

Топ клиенты компании

Многие известные интернациональные компании, являющиеся лидерами в различных сферах бизнеса, обращаются за сотрудничеством к *Made to Sell*. Мы обеспечиваем поддержку в разработке любых мероприятий необходимых для повышении эффективности процессов продаж. Разрабатываем стратегию направленную на коммерческое используя аналитические отделы. Сотрудники *Made to Sell* имеют высокую квалификацию и известны в области интернационального планирования.

Сегмент рынка Область деятельности

- . Electronic Consumer
- . Energy
- . Fashion
- . Financial
- . Food & Beverage
- . Hotellerie & Spa
- . Interior Design
- . Jewellery
- . Luxury
- . Mall & Outlet
- . Medical
- . Real Estate
- . Telecommunication
- . Transportation
- . Travel Retail
- . Wellness

A low-angle, blue-tinted photograph of the Cathedral of Santa Maria Maggiore in Florence. The image shows the dome and the bell tower (Giotto's Campanile) against a clear sky. The architecture is detailed with Gothic and Renaissance elements.

MADE[®]
to
SELL

OPERATIONAL MARKETING

Performance Analysis
Sales and Management Skills Development

Operational Marketing Business Unit

The **Operational Marketing** Business Unit follows an established framework designed for continuous improvement of the sales staff's sell out performances on the distribution channel.

Operational Marketing Стратегия

состоит из серии тщательно разработанных мероприятий, направленных на улучшение результатов, повышения стабильности и развития в дистрибьюторской сети.

ANALYSIS

MYSTERY CONSULTANT
MYSTERY PROSPECT
MYSTERY VISUAL
VISUAL CHALLENGE
BRAND.VISUALCHALLENGE.EU

SELLING STYLE

SALES TRAINING
SALES COACHING
MANAGEMENT COACHING
SALES GUIDE
VISUAL GUIDE
ONLINE DEVELOPMENT
BRAND.SELLINGSTYLE.EU

RETAIL EXCELLENCE ACADEMY

INTEGRATED DEVELOPMENT PATH



Cycle of Value

The model involves two steps: analysis and subsequent empowerment of sales skills.

Analysis

MYSTERY[®]
CONSULTANT Mystery Consultant

Detailed behavioral monitoring of sell out

The Mystery Consultant is an exclusive *Made to Sell* tool, designed to analyse and evaluate the distribution channel; consulting is carried out by professionals with extensive experience in the field; its scope is to retrieve objective data concerning: a detailed qualitative and quantitative behavioural analysis of the sell out process, the sales skills for brand communication and presenting the product/service and the proper application of visual merchandising standards. The Mystery Consultant provides an objective portrait of the distribution channel, with particular focus on sales behaviour and exhibition quality, tracking its current status and highlighting areas needing improvement, crosswise for the sales network and vertically for the single store.

Cycle of Value

Концепт стратегии состоит из двух этапов: анализа компании и последующего изменения концепции продаж.

Анализ

MYSTERY[®]
CONSULTANT Mystery Consultant

Детальный мониторинг продаж

Mystery Consultant -Тайный консультант Made to Sell, эксклюзивная техника, направленная на объективную оценку текущего стиля работы компании. Исследования экспертов данного сектора позволяет инкогнито получить информацию об уровне обслуживания и в последствии произвести анализ различных ситуаций, связанных с процессом продажи в частности : поведение персонала, информативная и техническая подготовка, стиль и последовательность работы с потенциальным клиентом, способность предоставить информацию о бренде во время продажи, презентация товара, услуги и правильность применения мерчендайзинга. Mystery Consultant позволяет составить “портрет” уровня квалификации компании.

Цель данного исследования - выявление слабых мест; уровень потенциала персонала и определение его возможностей; использование потенциала в дистрибьюторской сети; выявление областей, нуждающихся в улучшении как для общей сети так и индивидуально для каждого пункта продаж.

MYSTERY[®] PROSPECT Mystery Prospect

Behavioral monitoring best sell out practices

The Mystery Prospect is an exclusive *Made to Sell* tool designed to analyse and evaluate the distribution channel; consulting is carried out by professionals with extensive experience in the field; its scope is to retrieve objective data concerning fundamental good practices in the sell out process, the sales assistants' sales skills and the proper implementation of visual merchandising.

MYSTERY[®] PROSPECT Mystery Prospect

Мониторинг положительных факторов представления бренда

Другим эксклюзивным инструментом Made to Sell является The Mystery Prospect. Использование данной техники направленно на мониторинг “положительных факторов” во время продажи. Данный консалдинг проводится экспертами Made to Sell.



Mystery Visual

Monitoring the correct application of corporate visual merchandising standards

We analyze the elements that characterize the Visual Merchandising standards and the display criteria that the store must comply with in order to maximize the performance of the Brand's sell out. Through Mystery Visual it is possible to anonymously check the correct application of good visual merchandising practices on the distribution channel.



Mystery Visual

применение бизнес стандартов в Visual Merchandising

Mystery Visual Техника мониторинга элементов, которые характеризуют стандарты визуального мерчендайзинга, и выставочных критериев необходимых для максимальной производительности дистрибьюторской сети. Используя инструмент Mystery Visual появляется возможность анонимно определить уровень и использование многочисленных практик мерчендайзинга в коммерческой сети.

VISUAL[®] CHALLENGE Visual Challenge

Competition on the correct application of the display criteria and speed in setting up

A development tool used to properly achieve in-store visual merchandising standards, through a competitive tournament aimed at adhering to and increasing the quality of the Brand's display standards as well as the display set up speed. The focus is on achieving the following targets: univocal and shared communications, prompt access to the displays and evaluation criteria, "Just in Time" verification for the shop windows design, visual skills development and communication among the visual team.

Brand.VisualChallenge.eu

Online vertical portal: proper compliance with visual merchandising standards

The online Brand.VisualChallenge.eu portal is dedicated to managing Visual Challenge competitions and it shares the information related to the display standards that the stores must observe, together with the Challenge rules.

Brand.VisualChallenge.eu

VISUAL[®] CHALLENGE Visual Challenge

Игровое обучение по практикам мерчендайзинга

Развивающий игровой инструмент для правильного выполнения стандартов мерчендайзинга в пунктах продаж путем соревнования. Цель данного конкурса повышение уровня выставочных критериев бренда и их мобильности. Данная стратегия направлена на достижение следующих целей: обмен опыта, общение и взаимосвязанность внутри компании, оценка быстроты оформления витрин и их исполнения, развитие визуальных навыков и взаимного сотрудничества внутри компании.

Brand.VisualChallenge.eu

правильное использование стандартов Мерчендайзинга

Портал OnLine Brand.VisualChallenge.eu посвящен обучающему конкурсу Visual Challenge и обмену информацией между пунктами продаж компании, связанной с правильным использованием выставочных стандартов и правилам конкурса. Доступен к использованию внутри коммерческой сети компании.

Brand.VisualChallenge.eu

Empowerment of Sales and Marketing Skills

Selling Style

Selling Style is a technical/commercial methodological approach, aimed to constantly improve the sell out performances and provide excellent sales service to customers in their sector.

Повышение квалификации управления и продаж

Selling Style

Продавать стильно коммерчески- технический метод, зарегистрированный Made to Sell на Европейском уровне, ориентированный на постоянное повышение эффективности продаж используя при этом индивидуально разработанные технологии. Made to Sell, используя запатентованную методику, составляет и вырабатывает индивидуальный стиль для компаний, которые имеют дистрибьюторскую сеть розничной торговли, оптовой торговли и франчайзинга.

Sales Training Experience Competence

Classroom-based group learning using role-play and shared professional experiences. Focused methods of learning sales skills subdivided into different levels and steps, geared at improving sales performances, brand and product valuation for prospective and returning customers.

SellingStyle.eu

Sales & Management Coaching 1-to-1 Field Competence

Made to Sell Sales Coaching seeks to develop Sales and Management skills: improving the product/service sell out performances, increasing the Store Manager's Sales and Managerial skills, by designing specific on-the-job coaching with regards to the available human resources and roles.

Sales Training Experience Competence

Групповое обучение персонала путем обмена опытом в классе. Развитие навыков продаж используя уровневое и ступенчатое разделение. Данная обучающая методика значительно повышает компетенцию, профессионализм и квалификацию персонала. Позволяет совместно выявить основные цели и задачи по развитию бренда и его значения для клиентов и потенциальных пользователей компании.

SellingStyle.eu

Sales & Management Coaching Коучинг 1to1 Field Competence

Sales Coaching *Made to Sell* основной целью данного инструмента является увеличение коммерческих и управленческих мощностей компании путем улучшения коммерческих и управленческих навыков менеджера магазина. Основным методом развития коучинга является совместное сотрудничество менеджера и консультанта направленное на развитие, создание и определение четкого видения человеческого фактора к занимаемой должности и определение способов для повышения результатов.

Sales Guide Sales Manual

The *Made to Sell* framework for developing sales skills includes a technical- commercial sales guide, published online at the Brand.SellingStyle.eu portal (in the area dedicated to the client brand).

SellingStyle.eu Online Vertical Portal: sell out performance improvement

Sharing and developing sales skills through an online portal dedicated to the sales process of the client's brand and product lines.

SellingStyle.eu
Brand.SellingStyle.eu

Visual Guide A manual defining and teaching good Visual Merchandising practices

Part of the *Made to Sell* development framework includes a Manual that defines and teaches good Visual Merchandising practices in the store, and is published on line at the Brand.SellingStyle.eu portal.

Руководство по продажам

Пути развития и деловые навыки Made to Sell предусматривают разработку инструкций по продажам с публикацией онлайн на сайте портала Brand.SellingStyle.eu, выделенном индивидуально для компании заказчика.

SellingStyle.eu Портал OnLine: повышение эффективности sell out

Развитие и усовершенствование деловых навыков через интернет-портал, посвященного процессу продажи собственного бренда и обмену опытом.

SellingStyle.eu
Brand.SellingStyle.eu

Наглядное руководство Руководство по определению и применению лучших практик Мерчендайзинга

Одним из путей развития Made to Sell является разработка и проектирование “Руководства по определению и внедрению передовых практик Мерчендайзинга” в магазине и его размещения на портале Brand.SellingStyle.eu.

Retail Excellence Academy

An integrated framework for continued sales performance development

The *Made to Sell* Retail Excellence Academy strengthens Sales and Management skills and is structured to allow continued skills development by the human resources involved in selling the company's products or services so as to significantly increase the sell out performance of the distribution channel.

The Retail Excellence Academy project is based on an integrated framework that includes: selecting or evaluating the potential of those that will be involved, strengthening communication and technical-commercial skills, on the job performance monitoring, customer satisfaction analysis and periodic follow-ups.

RetailExcellenceAcademy.eu

Incentive Plan

The project allows the client to understand and define the right sales targets to apply to the sales network according to the market, the company's trends and the specific territory, and to connect the Incentive Plan to each resource basing it on quantitative and qualitative evaluations of the sales processes, motivating staff to be proactive and to reach their set targets.

Retail Excellence Academy

Комплексный процесс непрерывного развития коммерческой деятельности

Retail Excellence Academy Made to Sell это путь увеличения потенциала управления, который позволяет непрерывно развивать навыки человеческого ресурса, задействованного в продаже товаров или услуг и для поднятия производительности sell out в коммерческой компании.

Проект Retail Excellence Academy состоит из следующего процесса: отбор персонала или оценка потенциала сотрудников, укрепление коммуникативных навыков и техники продаж, мониторинг изменений непосредственно на рабочем месте, анализ удовлетворенности клиентов с помощью статистики и периодическое сотрудничество по результатам анализа продаж.

RetailExcellenceAcademy.eu

План стимулирования

Позволяет поднять эффективность компании. Идентифицировать основные цели бизнеса и их соответствие с рынком сбыта, брендом фирмы и территориальной специфики. Позволяет также выстроить план стимулирования человеческого ресурса основанный на количественном и качественном факторе коммерческой сделки, мотивируя активность персонала и достижение поставленных целей.



Made to Sell s.r.l.

FLORENCE Headquarters: via Vittorio Emanuele 33, cap 50041 Calenzano (FI)

MILAN Branch Office: viale Monte Ceneri 78, 20155 Milano (MI)

ROME Branch Office: via Alberico Albricci 27, cap 00194 Roma (RM)

Phone: +39.055.8811171 eMail: info@madetosell.eu

Business Partner **RUSSIA** | *MOSCOW*

MadeToSell.eu

Made to Sell Company Profile: rel.3.0-2013 Copyright© Made to Sell srl - All rights reserved. The contents of this Company Profile are exclusive property of Made to Sell srl.

The logos: Made to Sell®, Mystery Consultant®, Mystery Prospect®, Mystery Visual®, Brand Value Analysis®, Customer Audit®, Selling Style®, Visual Challenge®, Retail Excellence Academy®, SELLER Ability®, SELLERjob.it®, are registered by Made to Sell srl, holder of the exclusive properties. The methods contained within the Company Profile are intended to be the exclusive property of Made to Sell srl. Offenders will be prosecuted according to law by Made to Sell srl.

VISUAL: COMUNICODESIGN.COM

MADE[®]
to
SELL

BUILDING COMPETENCE