



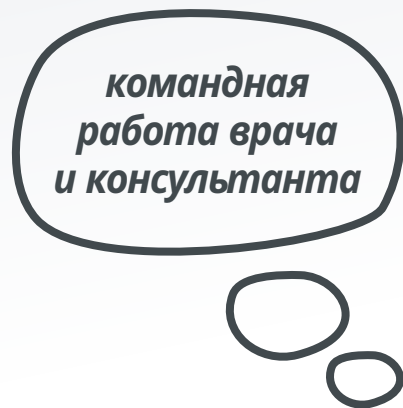
# FreeForm Test

тестовый проект по внедрению технологии  
экспертных продаж в одном-двух салонах



# Цель проекта

Внедрить в практику работы тестового салона новые навыки, чтобы увеличить долю рецептурных линз FreeForm в общем объёме продаж

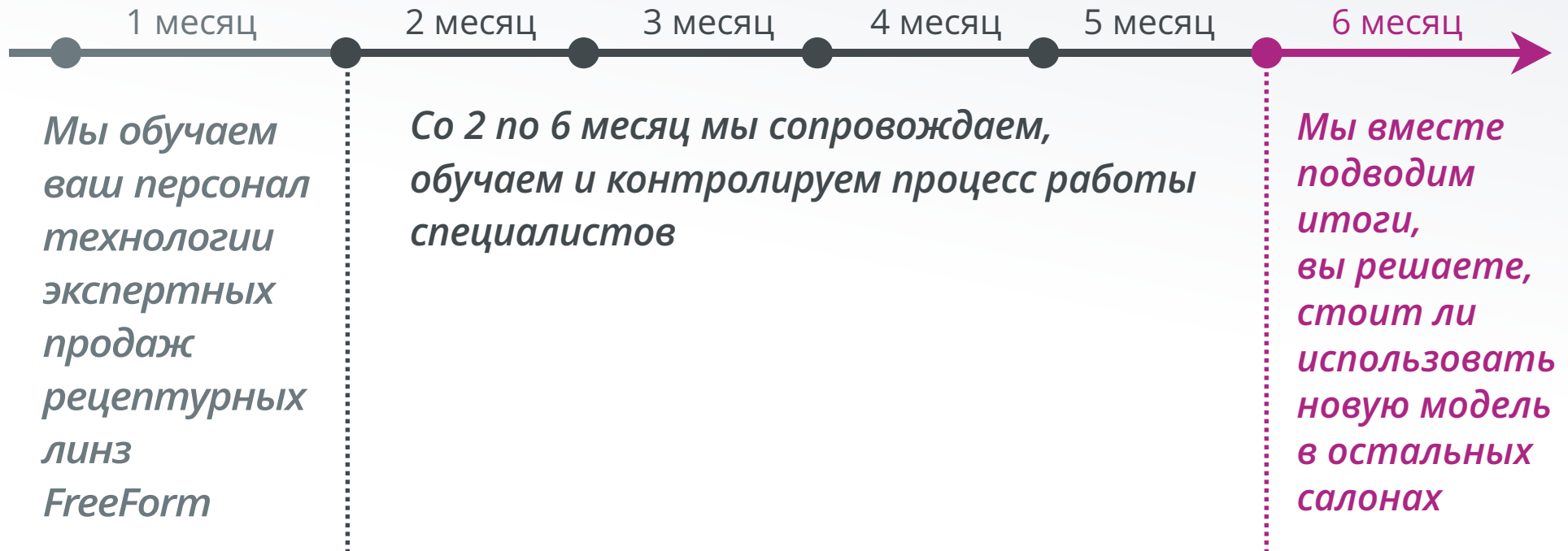


*врач-офтальмолог*



*продавец-консультант*

# Срок тестового проекта 6 месяцев



# Итоги проекта\*



Уникальное предложение и конкурентное преимущество

**+40%**

Ожидаемый рост прибыли в тестовом салоне минимум на 40%

**+30%**

Ожидаемый рост среднего чека и выручки в тестовом салоне на 30% и выше

**>30%**

Доля рецептурных линз FreeForm в общем объёме продаж от 30% и выше

.....  
*\* При соблюдении условий партнерского соглашения!*  
.....

# Реальный кейс

**Сеть  
из 9 оптик  
заработала  
5 000 000 руб.  
в год, увеличив  
ассортимент  
рецептурных  
линз всего  
на 12%!**

**2017 год**

*89% складские линзы*

*11% рецептурные линзы*

**2018 год**

*79% складские линзы*

*23% рецептурные линзы*

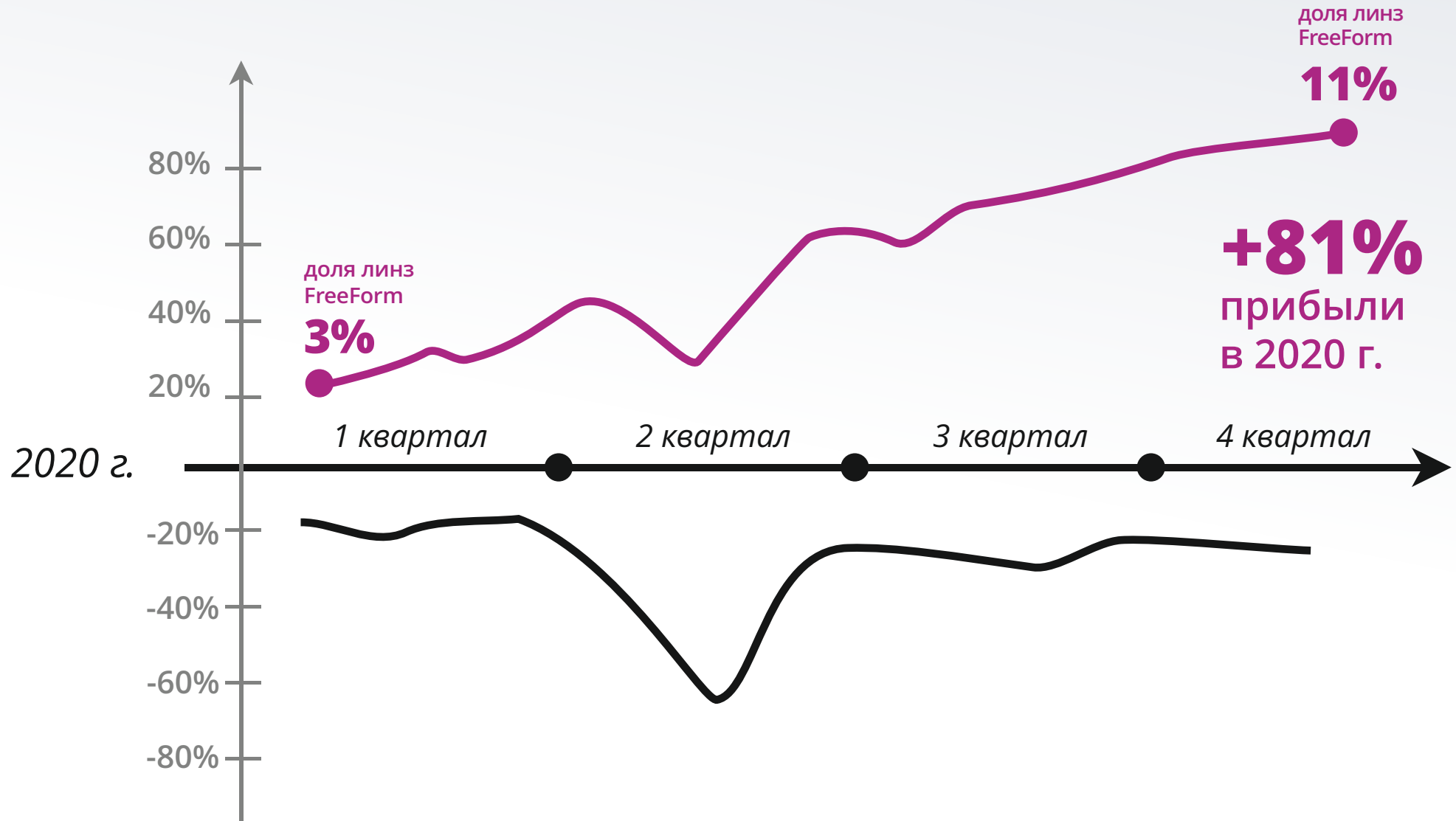
**Выручка поднялась на 19%!**

**+ 5 000 000 руб.**

# Реальный кейс



# Реальный кейс



# Условия партнерского соглашения

ОДВ (Партнер N1) организует:





# Условия партнерского соглашения

**ОДВ (Партнер N1) организует:**





# Условия партнерского соглашения

## Оптика Партнер предоставляет:

- тестовый салон с количеством заказов в среднем не менее 3-х в день;
- аналитические данные о структуре продаж очковых линз в тестовом салоне;
- подготовку медицинского персонала по Алгоритму подбора коррекции;
- выбор ОДВ в качестве основного поставщика рецептурных линз FF;
- согласованный с ОДВ розничный прайс;
- использование на протяжении всего Проекта основного принципа экспертных продаж: трех вариантов предложения;
- командная работа персонала по стандартам экспертных продаж после обучения
- назначение руководителя проекта со стороны Оптики Партнера



*По результатам проекта принимается решение  
о распространении новой модели работы  
на остальные салоны сети*