

Отдел продаж «Ветраны»: итоги первого полугодия 2026 и план на второе

Подводим итоги работы отдела продаж за первое полугодие 2026 года, показываем результаты 2025 года и предлагаем план действий на второе полугодие для утверждения.

АВТОР

Руководитель отдела продаж

АУДИТОРИЯ

Для директора компании и руководителей отделов

Зачем нужен отдел продаж

01

Выручка

Обеспечиваем выручку от оптовых поставок упаковки для пищевых производств

02

Сделки

Ведём сделки от заявки до оплаты — полный цикл на нашей стороне

03

Тендеры

Готовим и сопровождаем тендеры на поставку упаковки

04

Аналитика и клиенты

Аналитика и прогнозы продаж, удержание и возврат клиентов

Команда отдела продаж

РО

Руководитель отдела

Стратегия, ключевые клиенты, план продаж

МП

Менеджеры по клиентам

3 менеджера: клиенты и новые заявки

СП

Специалист по тендерам

Тендерные закупки, документация

А

Аналитик

Аналитика продаж, отчётность, прогнозы

— ИТОГИ 2025 ГОДА

Отдел продаж в цифрах

248 млн ₽

Выручка

+17,5% к 2024 году

1 240

Сделок

за 2025 год

200 тыс. ₽

Средний чек

на одну сделку

68%

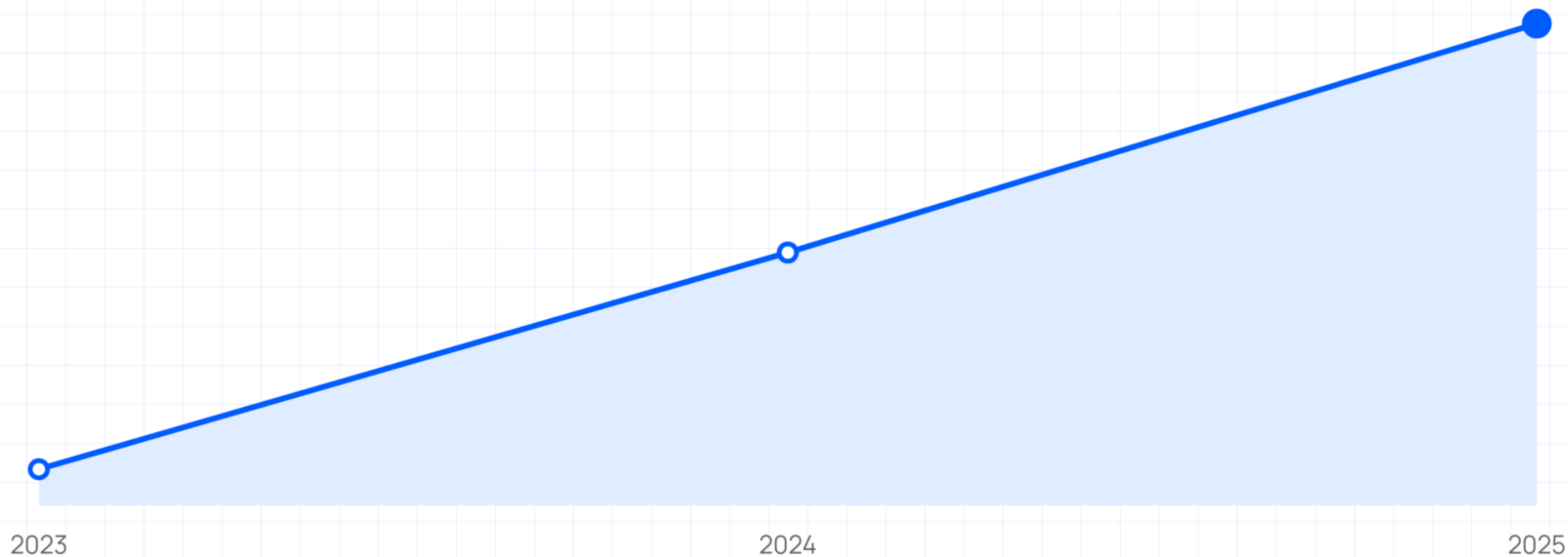
Повторные клиенты

доля в выручке

Выручка выросла третий год подряд — при том же составе отдела

Динамика выручки отдела

Выручка отдела продаж, млн ₽, 2023–2025



Рост за два года — 41%, в 2025 к 2024 — +17,5%

Воронка продаж 2025 года



— ПРОЦЕСС

Как устроена работа отдела

1

Заявка в CRM

Регистрация — 1
рабочий день



2

**Коммерческое
предложение**

Подготовка КП — 2–
3 дня



3

**Согласование
договора**

Согласование
условий — 3–5 дней



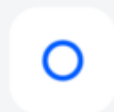
4

**Отгрузка со
склада**

Передача заказа и
отгрузка — 4–9 дней

— ВНУТРЕННИЕ ПАРТНЁРЫ

С кем работаем внутри компании



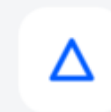
Маркетинг

Даём данные по клиентам, получаем заявки



Склад

Даём прогнозы отгрузок, получаем статусы



Бухгалтерия

Даём документы, получаем отметки об оплате

Первое полугодие 2026: результат

138 млн ₽

Выручка

+19% к 1П 2025

660

Сделки

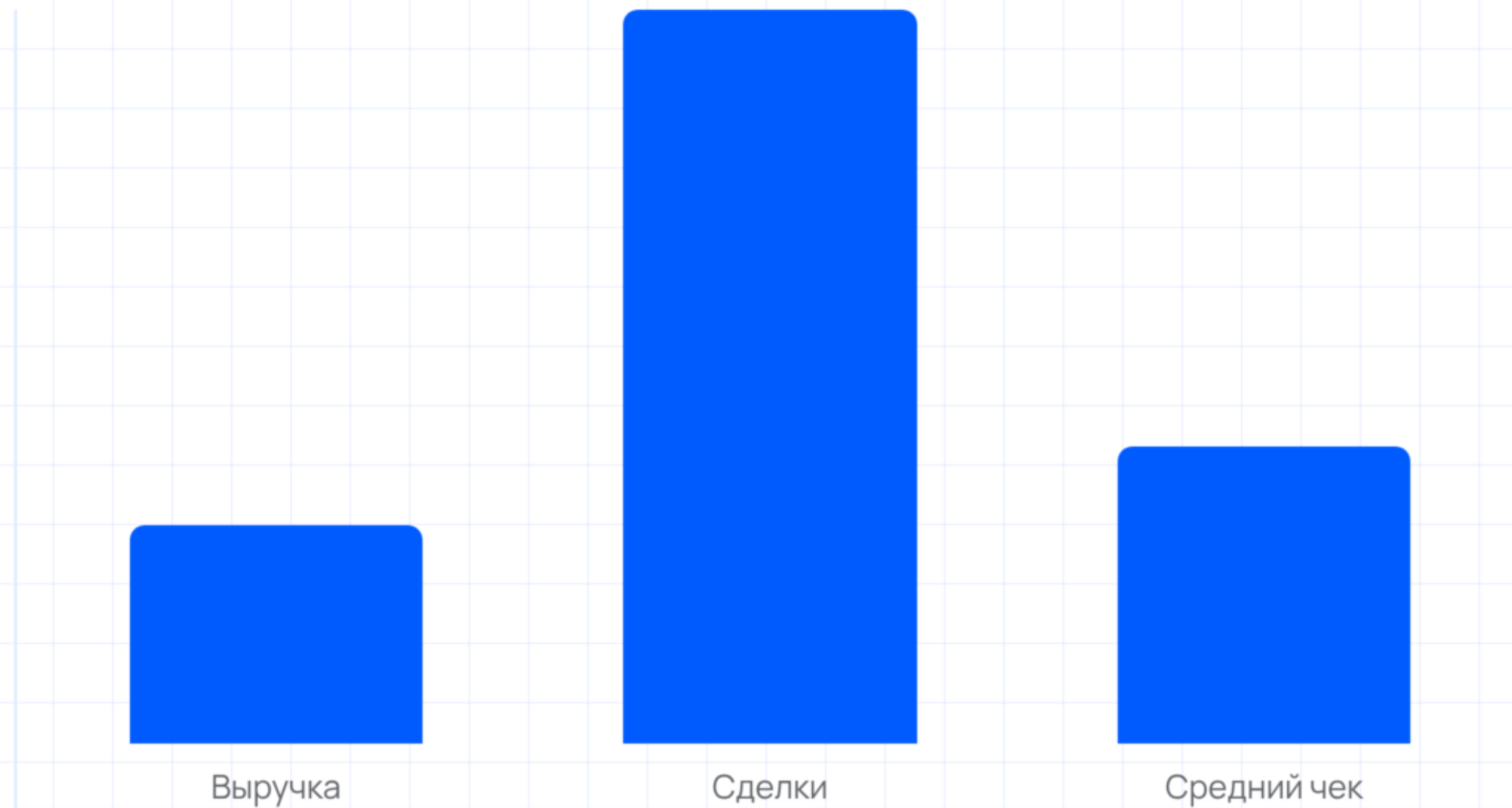
+14% к 1П 2025

209 тыс. ₽

Растем и по выручке, и по числу сделок — средний чек тоже подрос

Средний чек

200 → 209 тыс. ₽



Что мешает работать: три системные проблемы

01

Долгое согласование договоров

До 5 дней на согласование — теряем около 1,5 млн ₽ в месяц на отложенных сделках

02

Ручная связка CRM и склада

6 часов в неделю на менеджера уходит на ручной перенос данных, ошибки в 3% отгрузок

03

Нехватка целевых заявок

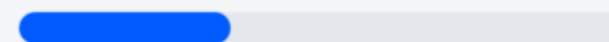
Конверсия заявка → оплата 30% при нашей цели 45% — это до 15 млн ₽ в год

ПЛАН · ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026

Три измеримые задачи: цель на конец полугодия

KR1 · КОНВЕРСИЯ ЗАЯВКА → ОПЛАТА

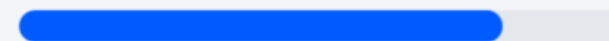
с 30% до 35%



35%

KR2 · СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРОВ

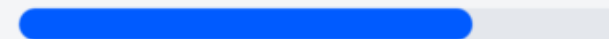
доля согласований за 2 рабочих дня — с 55% до 80%



80%

KR3 · ДОЛЯ ПОВТОРНЫХ КЛИЕНТОВ

с 68% до 75%



75%

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Утвердим план до конца августа 2026

Три запроса отдела продаж — две ставки менеджеров,
интеграция CRM со складом и бюджет на маркетинг целевых
заявок. Ждём решения по каждому пункту.

АННА СОКОЛОВА · РУКОВОДИТЕЛЬ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Утвердить план

Обсудить детали