

Автоматизируйся или умри

Горлин Дмитрий
CIO, Global Spirits

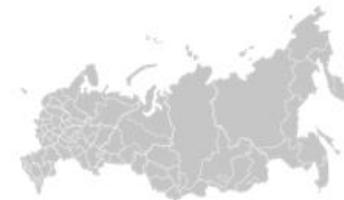
Global Spirits — крупнейший в Восточной Европе международный алкогольный холдинг. Компания основана в 2008 году и объединяет профильные активы в алкогольной отрасли Украины, России и США.



34 000
торговых точек

19
представительств

3
производственные
площадки



25 000
торговых точек

21
представительство

2
производственные
площадки

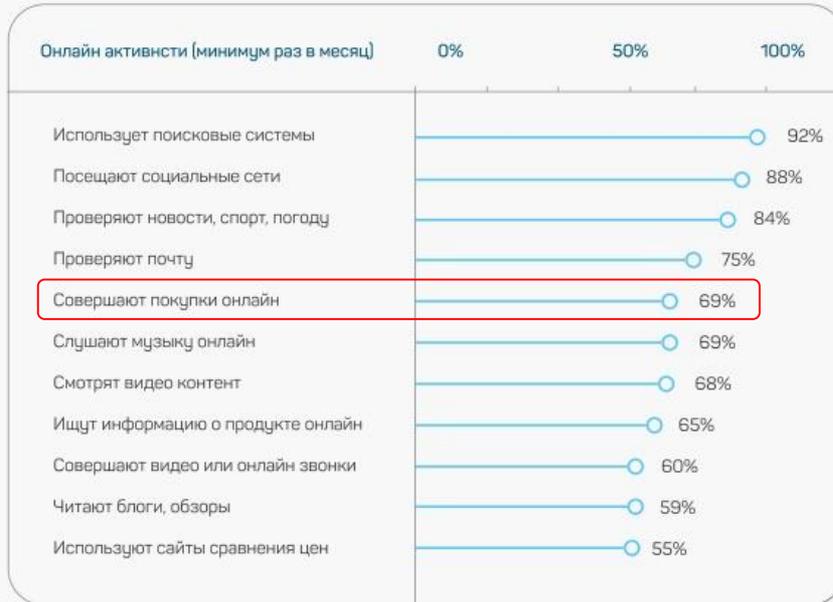
Идеальная система — это когда системы нет, а функция ее сохраняется и выполняется.

Закон увеличения степени идеальности системы.
Альтшуллер Г.С. «Творчество как точная наука»

Идеальный отдел продаж — это когда отдела продаж нет, а продажи есть :)

Как этого достичь? С помощью Интернета!

МОТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ



Основными занятиями украинцев в сети все еще являются поиск информации, общение в соцсетях и чтение новостей.

Однако, среди топ-активностей еще 3 связаны с покупками и 2 с потреблением потокового видео и аудио контента.



TNS MMI 2014 1+2 в сравнении с 2013 1+2, все респонденты в возрасте 12-65 лет

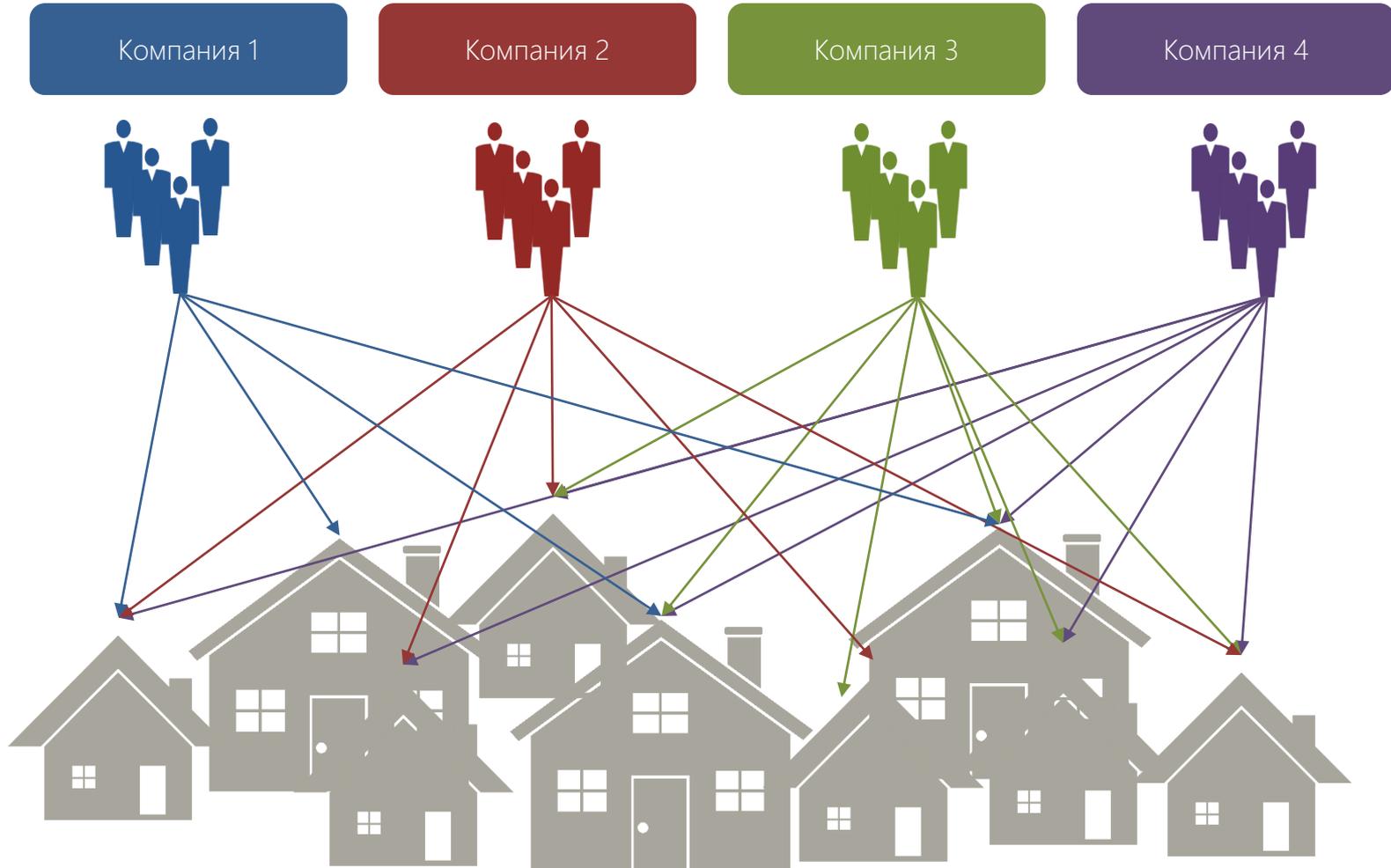


В прошлом ямщики-извозчики – выступали против распространения автомобилей.

Сегодня таксисты протестуют потому что Uber и подобные сервисы лишают их заработка.

Завтра торговые агенты будут бороться против того что я вам сейчас покажу.

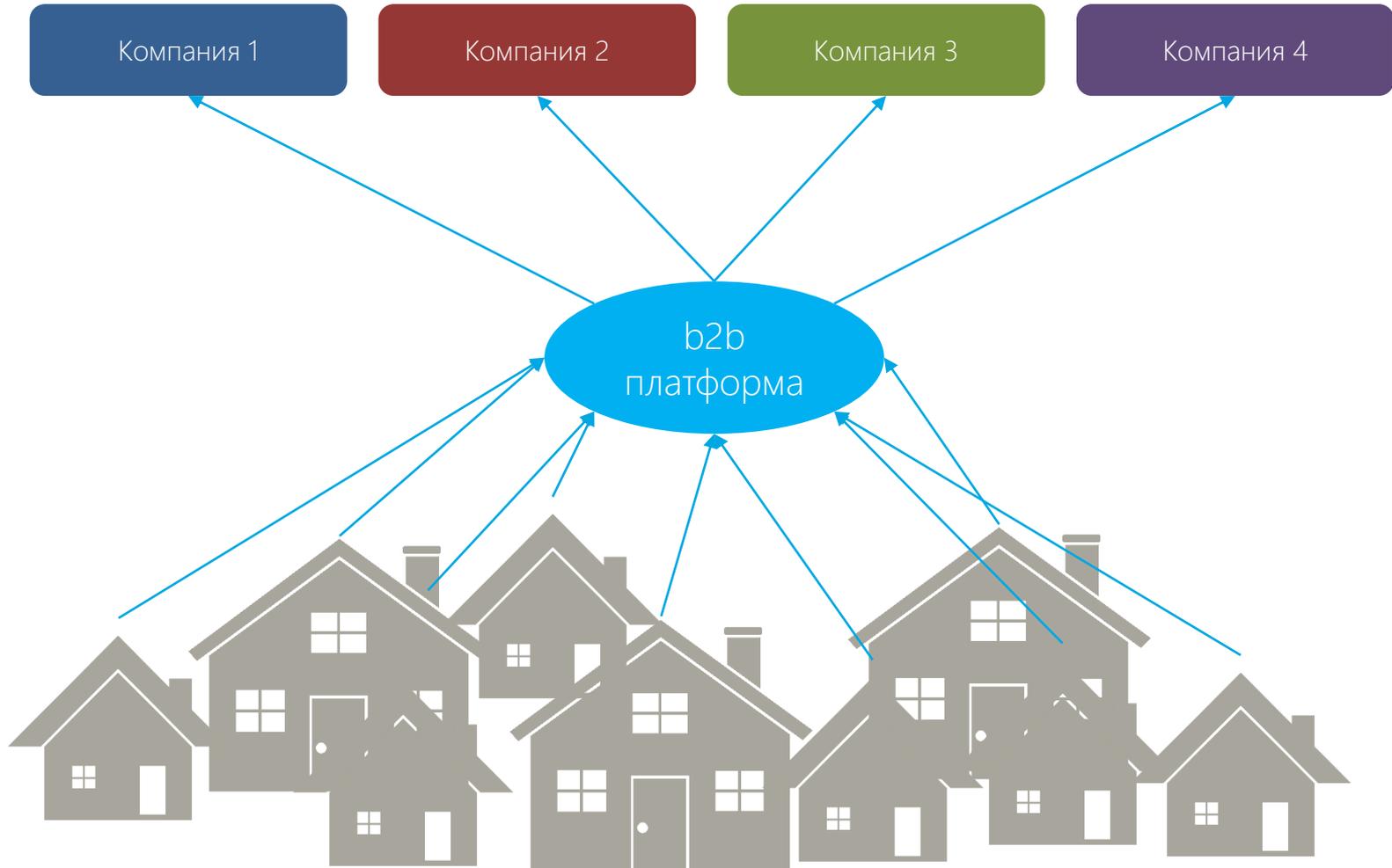
«Ключ к успеху бизнеса — в инновациях, которые, в свою очередь, рождаются креативностью.»
Джеймс Гуднайт

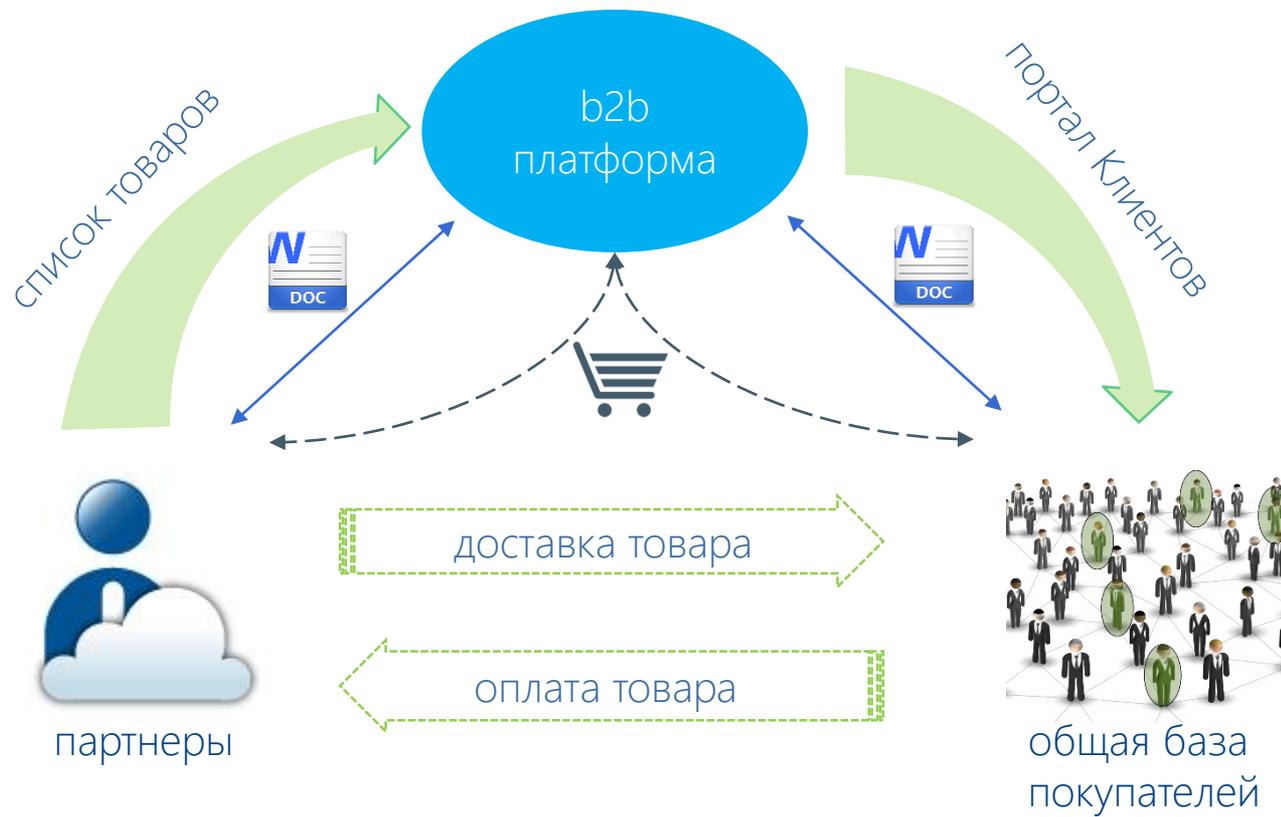


		Действия сегодня
1 шаг	Подготовка к визиту	<u>Определить цель визита:</u> проверить дебиторку, дни рождения ЛПР, актуальность документов, сформулировать желаемый эффект в переговорах, определить цель в заказе
2 шаг	Приветствие, получение обратной связи.	Улыбка, имя, рукопожатие, цель визита. Получение обратной связи.
3 шаг	Мерчендайзинг	Разместить продукцию на «Золотой полке» согласно подписанных планограмм (при их наличии). Оформление всех брендов Компании актуальными рекламными и POS-материалами. Мониторинг цен. Фотоотчет по результатам.
4 шаг	Снятие остатков	Учет текущих остатков нашей продукции на всех местах продаж
5 шаг	Презентация продукции и формирование заказа	Презентация новой продукции. Предложение о вводе дополнительного ассортимента. Информирования о текущих акциях. Формирование заказа согласно «правилу 1,5» либо увеличенного заказа в преддверии региональных и национальных праздников.
6 шаг	Инкассация ТТ	Сверить с Клиентом данные о текущей задолженности. Получить от Клиента денежные средства.
7 шаг	Завершение визита: позитивное прощание, анализ работы.	Благодарность. Рукопожатие. Улыбка.

Занимает 80% времени

При наличии удобного инструмента и мотивации Клиент может делать это самостоятельно





«Не могу вообразить, чтобы перемены — и вдруг к худшему. Мне рассказывали, что так бывает, но я, знаешь, не верю.»
Из книги Макса Фрая «Обжора-Хохотун»

Портал клиентов

Это простой инструмент, с помощью которого Клиент может делать онлайн-сверку, создавать и контролировать заказы, первым узнавать о акциях и накапливать бонусы за заказы продукции он-лайн



Это единое пространство для Клиента, где можно за всего пару минут:

- оформить заказ в любое время суток
- проверить статус уже оформленного заказа
- провести он-лайн сверку
- найти удостоверения качества продукции
- получать бонусы за сотрудничество
- и многое другое

Портал клиентов Global Spirits | УКР | РУС | [управление] | выйти

новости | **сделать заказ** | мои заказы | акции | презентации | бонусы 0

1 выбери адрес | 2 сформируй заказ | 3 выбери время | 4 подтверди заказ

Фильтр

Категория: [Нажмите для выбора](#)

Бренд: [Нажмите для выбора](#)

Заказ в: [бутылках](#)

Текущий заказ

0 грн.

0 кг.

0 баллов

[сформировать заказ](#)

Шаблоны заказов

тест

fsdf

test

[показать все >>](#)

Водки ТМ "Хортиця"

Перцовая с медом пекучая	Чернослив	ICE
 литраж: 0.1, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 10,56	 литраж: 0.5, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 40,68	 литраж: 0.5, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 52,44
<input type="text"/> 0.5, <input type="text"/> 46,20		

Абсолютная	Де Люкс	Серебряная прохлада
 литраж: 0.5, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 45,36	 литраж: 0.75, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 171,60	 литраж: 0.05, заказ бут.: <input type="text"/> , цена за бут.: 7,92
<input type="text"/> 1, <input type="text"/> 81,78		<input type="text"/> 0.1, <input type="text"/> 12,66
<input type="text"/> 5, <input type="text"/> 817,86		<input type="text"/> 0.2, <input type="text"/> 21,42
		<input type="text"/> 0.375, <input type="text"/> 35,40
		<input type="text"/> 0.5, <input type="text"/> 44,52
		<input type="text"/> 0.7, <input type="text"/> 61,68
		<input type="text"/> 1, <input type="text"/> 87,78

Классическая | Платинум | Золота Кедрова

Зачем он Клиенту ?

- ✓ портал, в отличие от торгового агента, работает 24/7
- ✓ это удобно и экономит время Клиента
- ✓ для Клиента работает накопительная бонусная программа.

Что может делать Клиент с помощью Портала:

- ✓ формировать и контролировать выполнение заказов
- ✓ проводить он-лайн сверку
- ✓ получать информацию об акциях и мотивационных программах
- ✓ скачивать: счета, накладные, удостоверения качества, акты сверок
- ✓ хранить и обмениваться документы
- ✓ получать бонусы за каждый заказ
- ✓ пользоваться магией
- ✓ и это только начало...

Магия для клиентов

Ненужно сопоставлять артикулы и номенклатуры, даже слов таких уже знать ненужно! Просто загрузите свой заказ в формате Excel, все остальное сделает магия наших инноваций.

The image shows a screenshot of an Excel spreadsheet with a grid of data. The columns are labeled with letters A through Q, and the rows are numbered 1 through 47. The data appears to be a list of goods with their respective quantities in different columns. A green arrow points from the right side of the spreadsheet towards the right-hand image.

Портал клиентов Global Spirits

новости | сделать заказ | мои заказы | акции | презентации | бонусы 0 | [иконки]

Адрес доставки: магазин "Гастроном" (печ./шт) (вул. Космонавтів 2 А)

№	Наименование	Кол-во	Цена за бут., грн.	Сумма, грн.
1	"Вишня" 0,7	6		
2	"Слива Червона" 0,7	6		
3	"Каберне" 0,7	6		
4	"Мускат" 0,7	6		
5	"Напівсолодке біле" 0,75	24		
Итого:				1 619,64

отправить

Адрес доставки: магазин "Седм-маркет" №3 (печ./шт) (вул. Волковича 19)

№	Наименование	Кол-во	Цена за бут., грн.	Сумма, грн.
1	"Італіано Б'яно" 0,5	3		
2	"Абрикос" 0,7	6		
3	"Вишня" 0,7	6		
4	"Слива Червона" 0,7	6		
5	"Піно Блан"	6		
6	"Шардоне" н/сол 0,7	6		
7	"Гречана" 0,2	15		
8	"Домашній Пшеничний" 0,7	6		
9	"Бісвіт" 0,75	12		

Этап 1. Совместная работа с порталом. Агент посещает точку, занимается вопросами расширения ассортимента и инкассации денежных средств. Уже на этом этапе достигается экономия за счет уплотнения маршрутов, в точки которые подключены к portalу нужно реже ходить.

Этап 2. Автономная работа точки с порталом. Новый человек, менеджер, не торговый агент замотивированный % от оборота, посещает торговую точку 1 раз в месяц или реже для поддержания лояльности, решения возможных проблем, презентации новой продукции «вживую», поздравления с праздниками. Экономия на фонде оплаты труда порядка 30%.

... или умри.

«Видение экономики как совокупности независимых отраслей - каждая из которых обслуживает своих собственных клиентов, со своими поставщиками и собственными инновационными цепочками во многом устарело. Возвращенные мобильностью, платежными системами, открытостью информации, энергоэффективностью и развитой инфраструктурой появляются новые типы сотрудничества, простирающиеся далеко за пределы исторических границ отраслей.»

И что, работает ?

«Любое благородное дело сначала кажется невозможным.»

Томас Карлейль

7 526
торговых точек

384 839
просмотров страниц

73 781
сеансов

5 664
Клиента

Еще как!

00:06:38
средняя длительность
сеанса

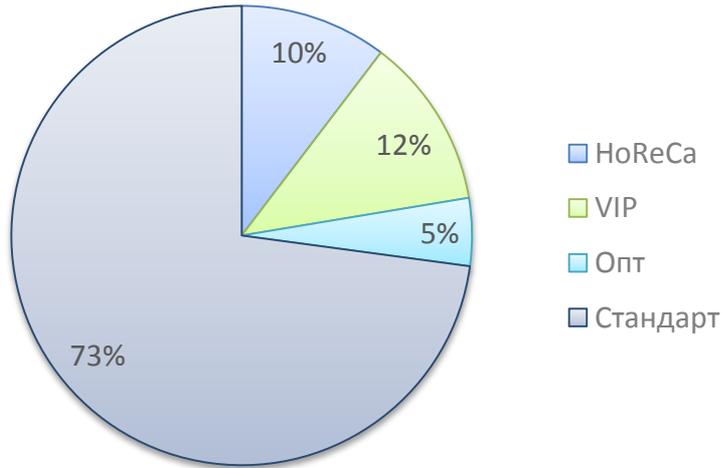
339 742
баллов накоплено

36 847
баллов выведено

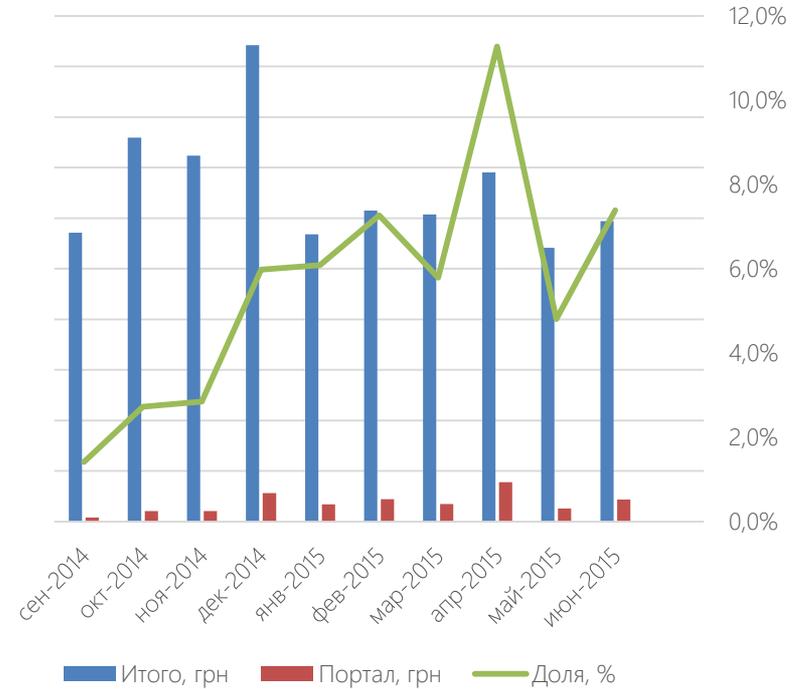
И все они самостоятельно:

- ✓ Формируют заказы
- ✓ Проводят сверки
- ✓ Следят за задолженностью
- ✓ Контролируют свои заказы

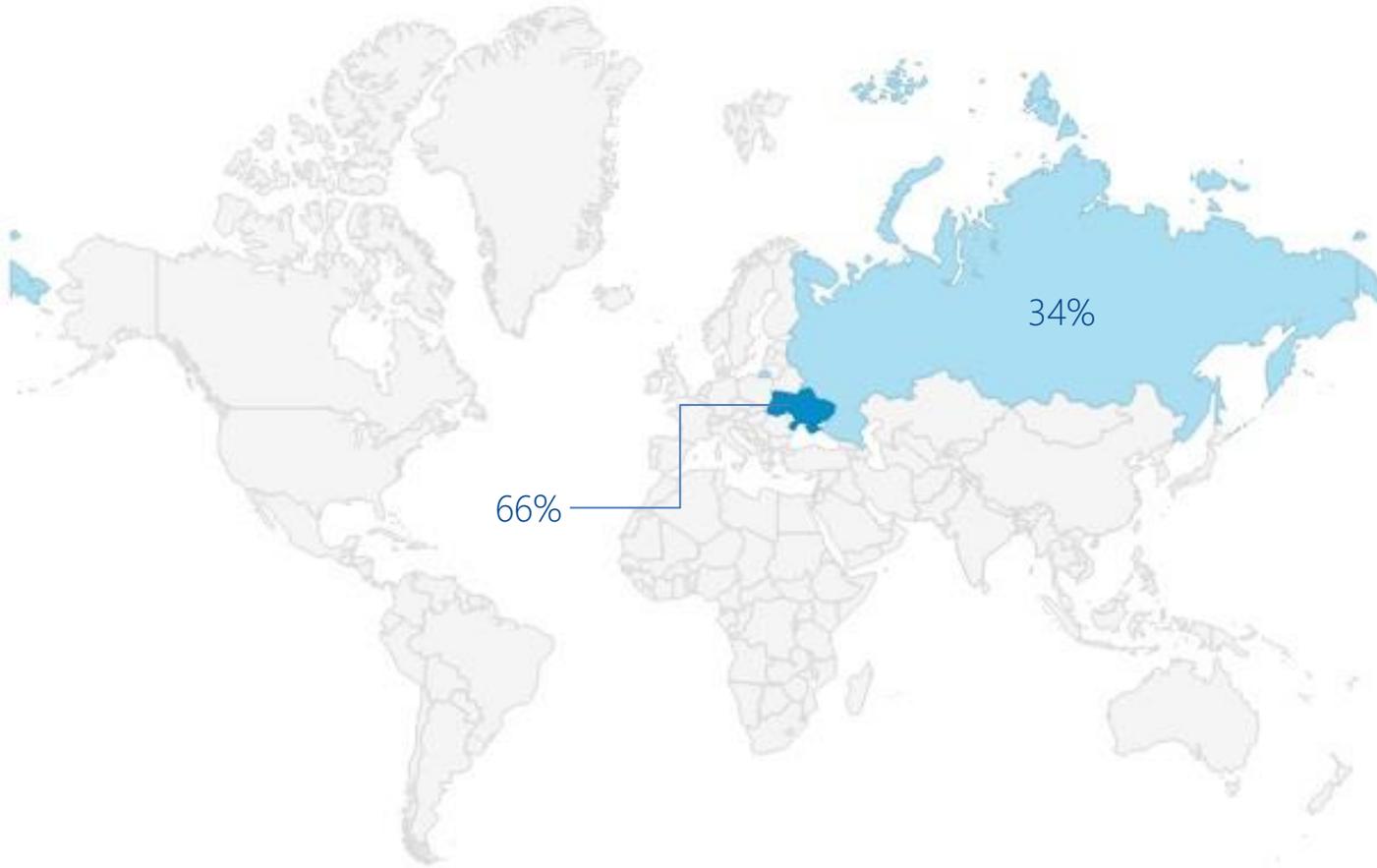
Клиенты Портала по типу района



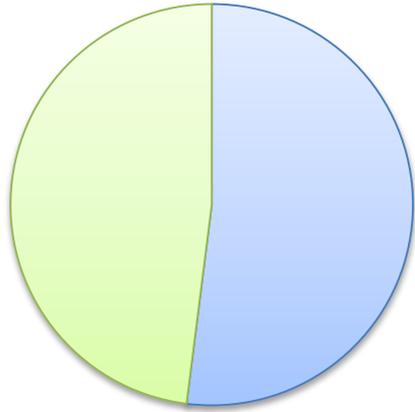
Динамика заказов



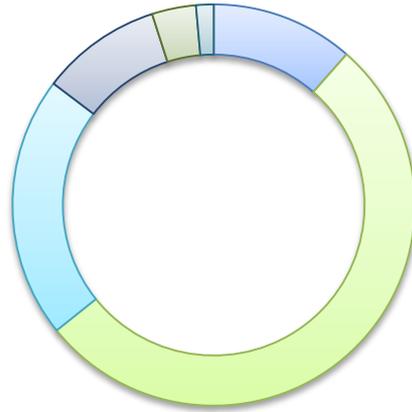
Клиенты Портала, кто они ?



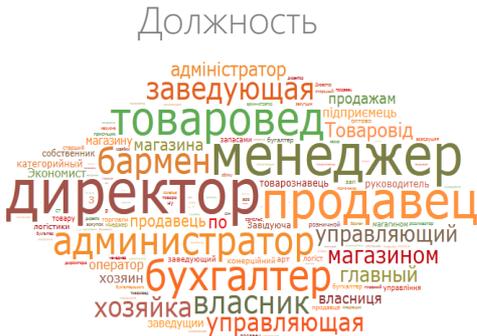
Клиенты Портала, кто они ?



■ Мужчины ■ Женщины



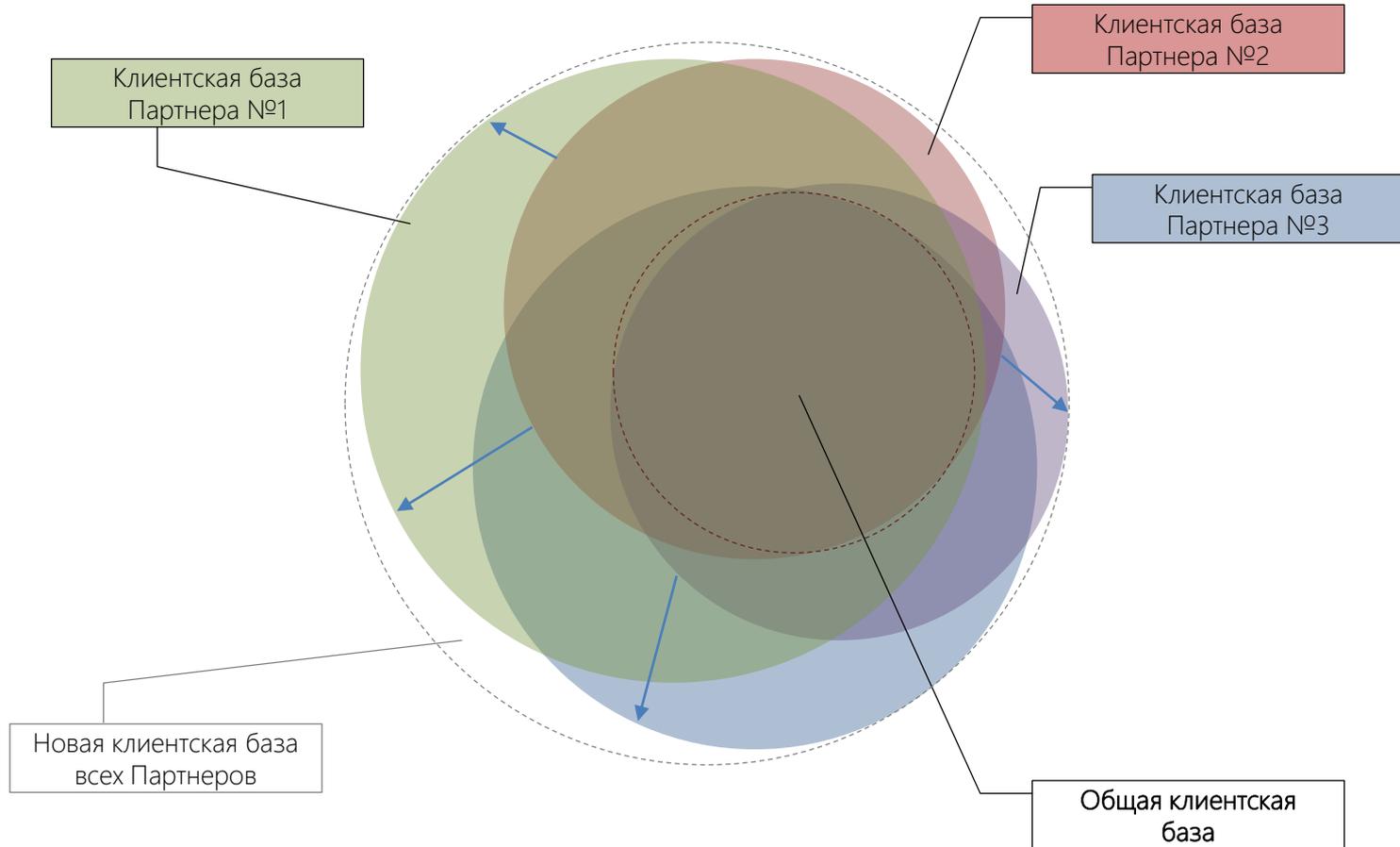
■ 18-24 ■ 25-34 ■ 35-44 ■ 45-54 ■ 55-64 ■ 65+



Преимущества для партнеров

«Во всяком положении есть свои преимущества. Главное — не забывать ими наслаждаться.»
Из книги Макса Фрая «Обжора-Хохотун»

Рост количества продавцов приводит к росту количества покупателей



Сокращение затрат на обслуживание ТТ

- уменьшение количества визитов ТА вплоть до полного отказа по некоторым категориям ТТ;
- сокращение расходов на расходные материалы;
- сокращение расходов на оплату % от оборота;
- сокращение транспортных расходов.

Оптимизация работы ТА

- уплотнение маршрутов;
- управление ассортиментом клиента;
- прогнозирование продаж;
- создание программ по стимулированию продаж у клиентов.



- ✓ Пол
- ✓ Возраст
- ✓ Должность и компания
- ✓ Email
- ✓ Номер телефона
- ✓ География, вплоть до улицы
- ✓ Устройство пользования
- ✓ День рождения
- ✓ Что покупает
- ✓ Как часто покупает

1 Клиент получает бонусные баллы за каждый заказ

2 Собирает баллы

3 Обменивает на продукцию или другие подарки

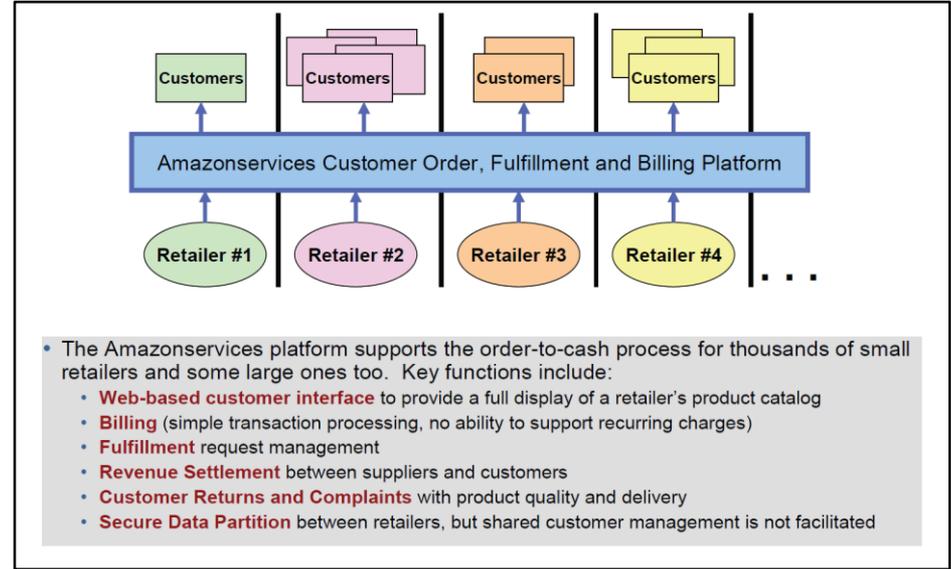
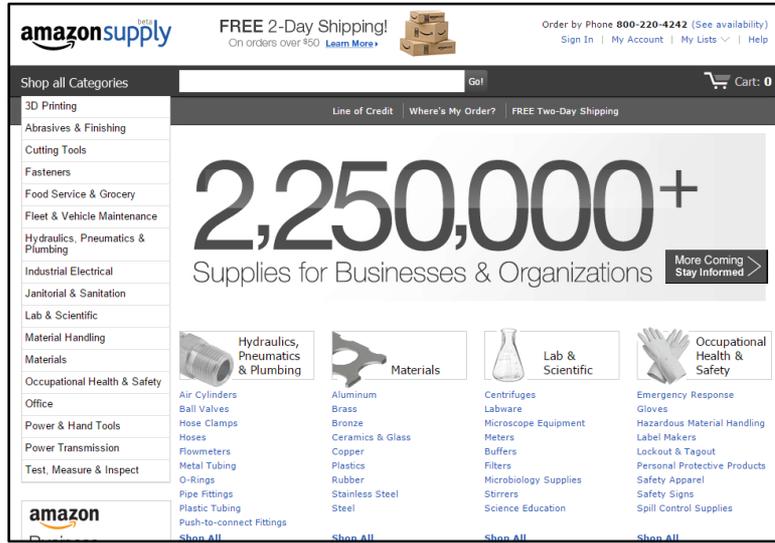
Портал клиентов Global Spirits

новости сделать заказ мои заказы акции презентации бонусы 3 044

На вашем бонусном счету: **3 043,64 баллов** [Обновить](#)

Баллы	Сумма сертификата	Назначение
499	100 грн.	на покупку товара в интернет-супермаркете
999	200 грн.	на покупку товара в интернет-супермаркете
2 499	500 грн.	на покупку товара в интернет-супермаркете
4 999	1 000 грн.	на покупку товара в интернет-супермаркете
210	Шампанське Ореанда н/сол. біле 0,75л.	
210	Шампанське Ореанда Голд солодке 0,75л.	

www.AmazonSupply.com



«...Разумеется, в такой огромной отрасли, как оптовые продажи, необязательно браться за все сразу. Но конкурентам, по мнению Балабана, стоит готовиться к худшему. «Вы должны составить четкий план того, как выжить и процветать в новой экосистеме. Времени осталось меньше, чем вы думаете», – полагает он. Не верите? Спросите у владельца ближайшего книжного магазина.»

<http://forbes.ua/magazine/forbes/1378298-amazon-optom-kak-budet-razvivatsya-krupnejshij-internet-ritejler>

The screenshot shows the website www.erc.ua/ru. At the top, there is a navigation bar with links: О компании, Каталог товаров, Новости и статьи, Как стать дилером, and Контакты. Below this is a banner with logos for Panasonic (Региональный Телекоммуникационный центр), Apple (Authorized Distributor), Service Centre (Сервисный центр ERC), Fujitsu (Сайт поддержки партнеров), and Системная интеграция (Партнерский портал). The main content area is divided into two columns: 'НОВОСТИ' (News) and 'СТАТЬИ' (Articles). The News section lists several articles with dates from 2015, such as '21.07.2015 | Департамент Консалтинга ERC. Расписание партнерских мероприятий (обновляется)'. The Articles section includes '27.07.2015 | Как отличить официально везенную технику Apple от контрабандной' and '09.07.2015 | СУБД с открытым кодом. Зачем платить больше?'. At the bottom, there is a footer with logos for 3M, acer, Adobe, Alcatel-Lucent, AMD, APC, Apple, and ASRock, along with contact information and a copyright notice: 'ERC™ is a registered trademark. All rights reserved.'

«В настоящий момент ERC имеет партнерские соглашения более чем с 1700-ми компаниями в различных регионах Украины, и их количество с ростом емкости рынка и национального продукта Украины увеличивается. Партнеры имеют возможность работать с специализированной B2B системой, значительно упрощающей взаимодействие.»

<http://www.erc.ua/ru/content/o-kompanii/istoriya/>

ЮГ-Контракт

«крупнейший украинский дистрибьютор IT, цифровой, бытовой техники, потребительской электроники и мобильной телефонии...»

«Наша задача – предложить лучшие продукты и решения для успешного развития бизнеса клиентов согласно их индивидуальным потребностям, региона работы, масштаба и формата бизнеса.»

<http://wholesale.yugcontract.ua/login/>

The screenshot shows the website for YUG-KONTRAKT, a distributor of IT, digital, and consumer electronics. The header includes the company logo, navigation links (ЮГ-Контракт, Новости, Карьера, Каталог товаров, Решения для бизнеса, Сервис, Проекты), a search bar, and contact information: (044) 247 67 04 and marketing@yugcontract.ua. Below the header is a main banner with four product categories: Аксессуары (Accessories), Цифровая техника (Digital technology), Элементы питания и медиа (Power and media elements), and Фотоальбомы и рамки (Photo albums and frames). A red ribbon graphic runs across the banner. Below the banner are three main navigation buttons: Поставщикам (Suppliers), Предпринимателям (Entrepreneurs), and Соискателям работы (Job seekers), each with a 'узнать больше' (learn more) link. The main content area is divided into two columns. The left column features four icons representing 'ПРОДУКТ' (Product), 'ЛОГИСТИКА' (Logistics), 'МАРКЕТИНГ' (Marketing), and 'ПЕРСОНАЛ' (Personnel), each with a list of benefits. The right column contains two news items: 'Новый монитор Samsung уже в продаже с 10.07' (New Samsung monitor already on sale from 10.07) and 'Стартовали продажи телевизоров Bravis' (Bravis TV sales have started). The footer includes an award: 'The Best Hardware Distributor 2011 by The "Ukrainian IT-Channel Award 2011"' and mentions participation in associations.

Время уже пришло

Горлин Дмитрий
CIO, Global Spirits

