



ИНТЕРНЕТ-ГИПЕРМАРКЕТ | www.komus.com

Трансформация бизнеса с помощью облачных технологий

Региональных
представительств

41

Городов
России

84

Представительства «Комус» на карте



Розничных
магазинов

105

Логистических
центров

7

- Офисные принадлежности
- Бытовая и офисная техника
- Компьютеры
- Сезонные товары
- Расходные материалы для оргтехники

- Системы архивации
- Товары для производства и склада
- Офисная бумага и бумажная продукция
- Офисная мебель
- Продукты питания
- Хозяйственные товары

БЫСТРО РЕШАТЬ
ЗАПРОСЫ КЛИЕНТА



ТОРГОВЫЙ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ -
ЭКСПЕРТ



ГАРАНТИРОВАТЬ
ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ
ОБСЛУЖИВАНИЯ



СОЗДАТЬ ЭКО СРЕДУ
ДЛЯ ЦИФРОВЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ



ЦЕЛЬ Формирование универсальной цифровой модели мобильного Торгового представителя



ЗАДАЧА ЦИФРОВИЗАЦИИ:

Формирование и внедрение правил работы сбытового ресурса

1. Выравнивание нагрузки на ресурс

Количество клиентов на сегменте

2. Внедрение работы нормативов торгового представителя

Количество целевых активностей по фокусным клиентам



Мобильное место Торгового представителя

1. Управление ресурсом торговых представителей

2. Динамическое задание торгового представителя



Региональных
представительств

41

Городов
России

84



Розничных
магазинов

105

Логистических
центров

7

800 ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
200 СПЕЦИАЛИСТОВ ТЕЛЕПРОДАЖ
65 СПЕЦИАЛИСТОВ ВАСК-OFFICE



ОБЛАЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ – ИНФРАСТРУКТУРА НА СТОРОНЕ ПРОВАЙДЕРА

Не требуется содержать ИТ инфраструктуру, дорогих специалистов, отпадает необходимость настройки связи тех. Поддержки и бизнес поддержки 3 линии

- **ПОДДЕРЖКА РЕШЕНИЯ СИЛАМИ БИЗНЕС КОМАНДЫ**

Не нужны технические специалисты, в команде: бизнес аналитики, владелец продукта



- **МАСШАБИРУЕМОСТЬ РЕШЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ БИЗНЕСА**

Высокая скорость Time To Market так как ставит задачи и реализовывает бизнес функция



БЫСТРАЯ РЕАКЦИЯ НА ВЫЗОВЫ РЫНКА



ОБЛАЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ – НЕ ИНСТРУМЕНТ КОНРОЛЯ ЗА РАБОТОЙ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ!

Геолокация, контроль за исполнением активностей, календарь сотрудника, SLA по работе системы – важные, Но не главные функции системы!

■ НЕОБХОДИМО ПРОДВИГАТЬ ЦЕННОСТЬ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Клиентская база онлайн, история продаж и активностей под рукой (НЕ НАДО ЗВОНИТЬ В ОФИС)
ПРОСТО, БЫСТРО, ЭФФЕКТИВНО планирую свои маршруты, беру в фокус только результативных клиентов
Взаимодействую с BACK-OFFICE в одной системе, знаю обо всех заявках и проблемах нашего клиента
Имею под рукой базу онлайн базу маркетинговых материалов с возможностью быстрого поиска нужного



■ НЕОБХОДИМО ПРОДВИГАТЬ ЦЕННОСТЬ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ГРУППЫ ПРОДАЖ

Понимаю, чем занимается мой сотрудник на сегменте, могу сместить фокус и отследить выработку
Мой сотрудник всегда на сегменте (НЕ НУЖНО ПОЯВЛЯТЬСЯ В ОФИСЕ)
Realtime управление рабочим днем группы, возможность отслеживать мгновенную конверсию активности



GOLDEN RULES РАБОТЫ В СИСТЕМЕ

Единое информационное пространство CLOUD



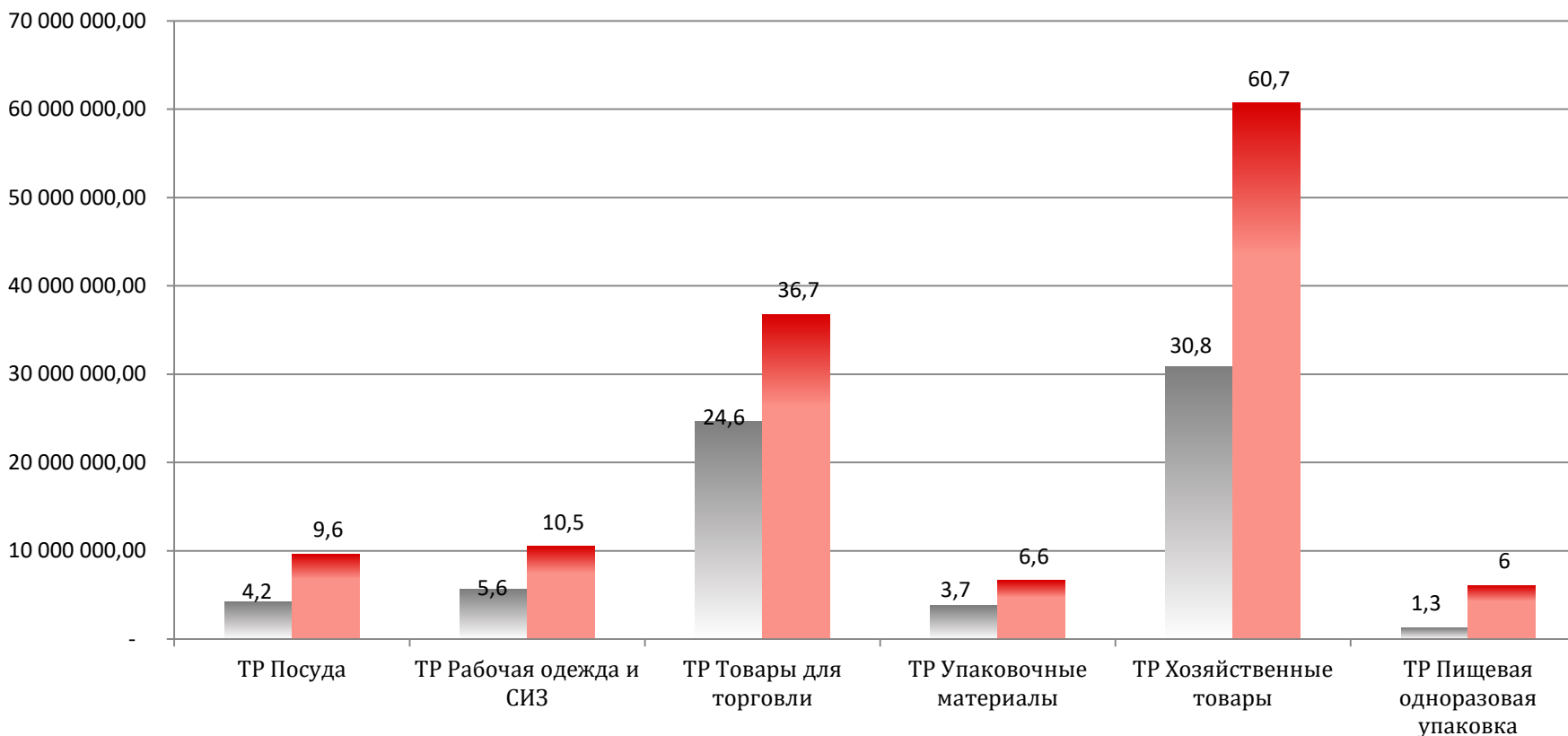


60% падение выработки по клиентской базе

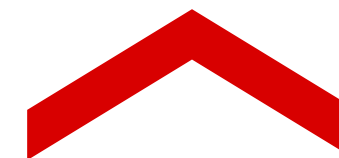


30% рост конверсии по активностям

Корзина



УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В КОРЗИНЕ



За счет планировщика задач, настроенного на фокусную проработку клиента по целевым товарным рынкам

■ 2017(M1-11)
■ 2018(M1-11)



ИНТЕРНЕТ-ГИПЕРМАРКЕТ | www.komus.com

Спасибо за внимание!

