

Всебелорусский семинар 1С-Битрикс  
Новый уровень вашего бизнеса.

# Как делают «Вкусные» B2B-продажи.

Спикер:

Кудымовски Юрий.

Руководитель направления.  
Новый Сайт.







## Что будет в докладе :

- Заглянем на «кухню» крупной компании.
- Расскажу о проблемах которые многим актуальны.
- Поговорим об ошибках и решениях при запуске B2B-online.
- Вопросы-ответы.



## О компании:

- Основана в 2006 году
- Импортирует продукты из 50 стран мира.
- Работает в сегменте B2B, B2C, HoReCa.
- Много известных брендов в портфеле.
- Своя складская и транспортная логистика.
- 15 торговых представителей.

 Heinz >	 религия >	<b>РЕСТОРАЦИЯ</b> 2006		 Дюжарден >	 Granorolo >
 медведи >	 проводить >	 Простоквашино >	 Святой Dalfour >	 многие Monte >	 Bonfesto >
 Lantmännen Unibake		 В Дории >	 терминал >	 цикорий >	 Aryzta >
 Kikkoman >	 Zlatiborac >	 Моррель >	 Knorr >	 замок >	 Заречное >
 Arla >	 Hellmann-x >	 Синий дракон >	 Король оскар >	 Lea & Perrins >	 Понти >
 Галисия >	 Джон Уэст >	 табаско >	 Campanini >	 Nishiki >	 Zijerveld >





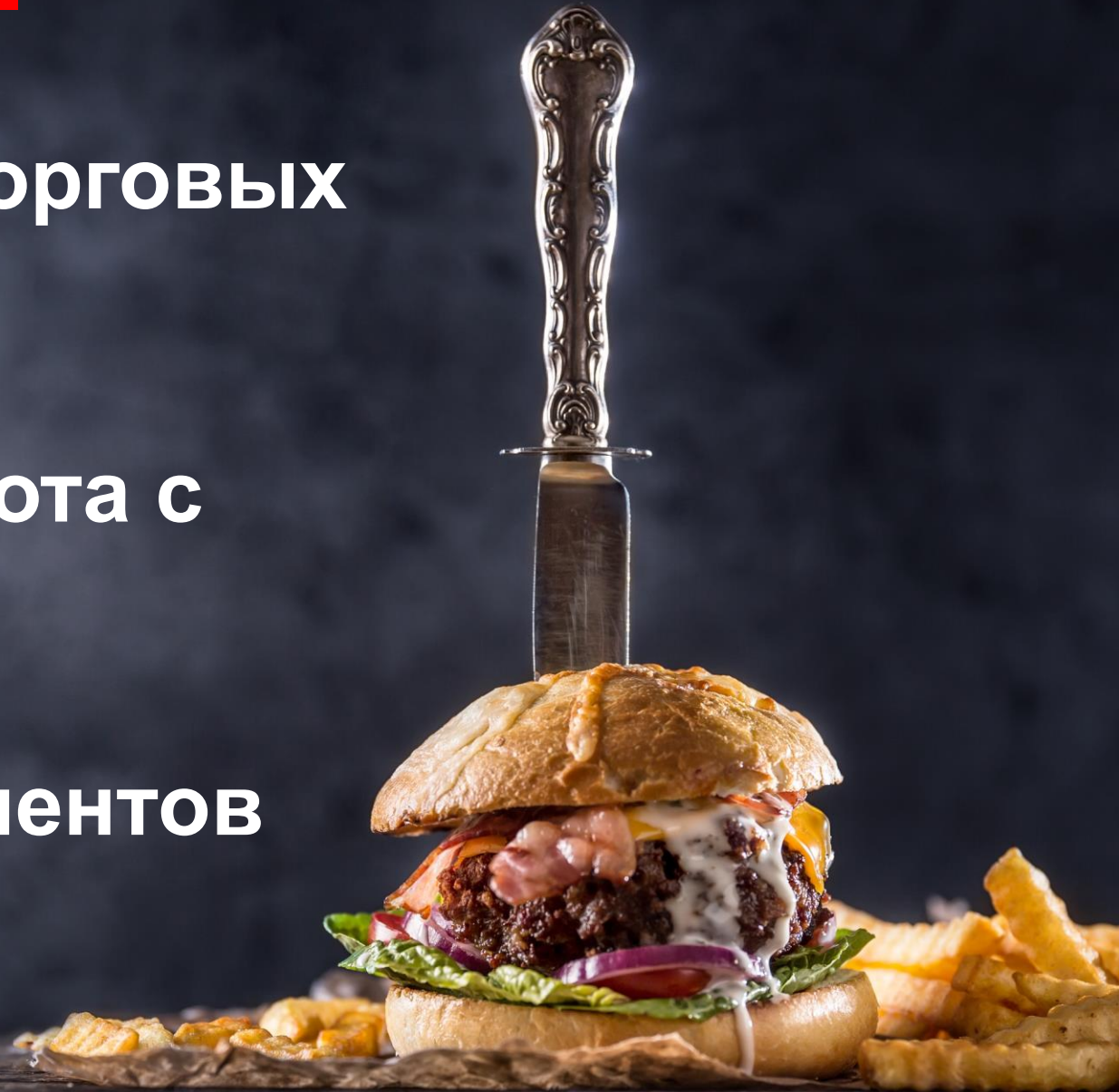
A1048576

6385XFD



## Существующие проблемы:

- Оптимизация работы торговых представителей
- Расширение чека и работа с базой клиентов
- Самообслуживание клиентов





# Как решить эти проблемы ?





# Проблемы работы торговых представителей:

- Нет надлежащего контроля качества
- Нет единой базы клиентов
- Нет истории клиента
- Зависимость от команды торговых представителей





# Оптимизировали работу менеджеров:

- Телефония и МП для фиксации всех обращений. (Oktell, Мои звонки, Call2lead)
- CRM.Битрикс24 + новый подход к клиентскому менеджменту
- Работа по приему заказ перенесена в call-центр
- Структурирована база к единому виду
- Налажен обмен продуктивной базой 1С





# Что мешало расширению чека

- Нет полной информации о клиентах. (Сегменты)
- Тор.пред. тратят много времени на передачу заявки
- Нет оперативных остатков и согласования замен (несколько проверок)
- Слабый up sale





# Что сделали для расширения чека

- Сегментировали: контакт, компания, пункт отгрузки, тип клиента
- Сделали интерфейс для работы оператора. Цены, остатки, сроки годности, скидки, условия контракта, поиск позиций
- Есть подсказки для up sale
- Оператор работает с актуальными акциями для сегмента
- Оператор работает с дебиторской задолженностью





## **Самообслуживание клиентов:**

- Текущая B2B-платформа не соответствовала реальным процессам заказа
- Один в один как видит оператор





Спасибо за внимание!

Юрий Кудымовский  
Newsite.by

+375 29 3777989

yuri@newsite.by

