



CABLESTAR

**Новые формы
взаимодействия с
потребителями.
Синергия трейдинга
и производственных
площадок.**

Форум Кабельный бизнес 2019

Воронин Федор

Ситуация на рынке КПП



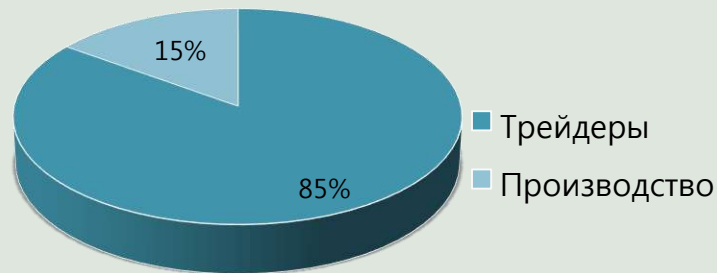
Отсутствует цивилизованная, многоуровневая система сбыта

- **Ценообразование** зачастую **не зависит** от типа клиента и объема заказа
- Заводам приходится **конкурировать со своей же продукцией** отгруженной в прошлом периоде
- В **45% случаев** в конкуренции участвует **фальсификат**
- **Не стабильный спрос**
- **Срыв** контрактов на сырье приведет к **штрафным санкциям**
- **Трейдеры не заинтересованы** в продвижении брендов

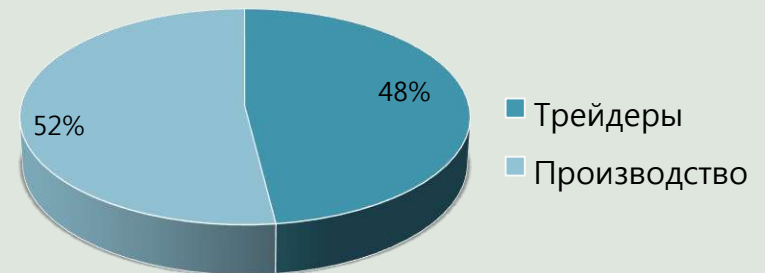


Соответствие заказа потребителя Производителю либо трейдеру

Доля производственных заказов потребителей (шт.)



Доля производственных заказов потребителей (руб.)



Качество первого взаимодействия

Мониторинг обслуживания трейдеров и производителей май 2019

Трейдеры

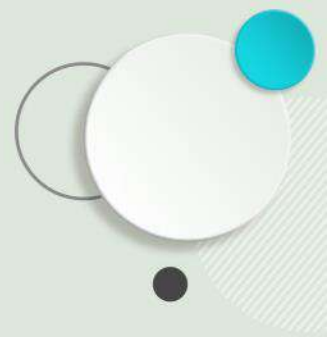
- Перезвон менеджера – от 5 до 30 мин
- Счёт – от 25 мин до 2,5 часа
- Не выставленных счетов – менее 4%

Производитель

- Перезвон менеджера – от 30 мин до 1 дня
- Счёт – от 2х часов до 4х дней
- Не выставленных счетов – 10-22%



Имидж трейдера (перекуп)



Типы трейдерских организаций

На сегодняшний день в России более 12 тысяч торговых организаций занимающихся продажей КПП

Соотношение торгующих и предоставляющих сервисы компаний



Более – 10 000 компаний

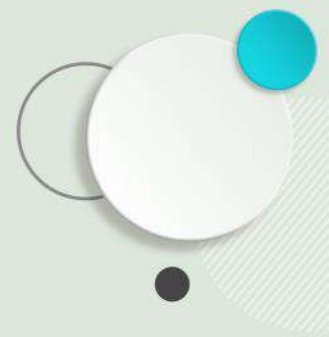
Схема продажи идет по принципу –
«Дать самое дешевое предложение,
получить деньги, а там разберемся!»



1130 компаний

Комплектации заказов на складе.
Складская программа
Финансовые сервисы
работа с проектными институтами

Повышенная конкуренция сомнительная информация



Принятие решения потребителем требует уверенности

- Профессионализм на всех этапах взаимодействия
- Компетентность
- Ответственность



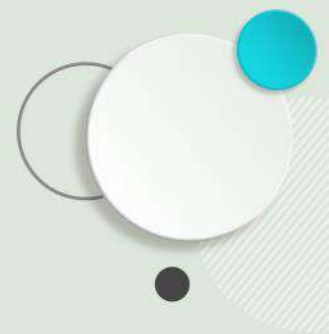
Системные продажи в CableStar

Требуется одновременно предложить и экономически **эффективное** коммерческое **предложение** и железобетонный, подтвержденный **имидж надежного поставщика**.

- Собственная **CRM** на основе индивидуальных бизнес-процессов
- **Речевые модули** продвижения продукции заводов партнеров
- Контрольные точки **KPI**
- **Авто-аналитика** спроса и контроля оборачиваемости склада
- Установили контакт за 1 год с **19660 новыми** потребителями
- Новым потребителям выставлено **5558 коммерческих предложений**
- Внедрены **регламенты качества взаимодействия** с клиентами
- Запрограммировали **схему касаний** и **нормы внимания** к клиенту
- **Структурировали отдел продаж** в зависимости от типов клиентов
- Реализовали несколько **партнерских программ** с производителями



CABLESTAR



**Все наши действия нацелены
на обеспечение безопасности,
комфорта и экономической
выгоды клиентов,
доверивших нам поставки КПП
на свои проекты.**