



Построение продаж производственным предприятиям

в масштабах от города до всей России

КТО МЫ?

- **Компания «PROFI»** - создана в 2015 г группой специалистов из области продаж и маркетинга. Оказываем комплекс услуг по продвижению продукции производственных предприятий на рынки России и СНГ
- **Миссия компании** – активное участие в росте Российской экономики путем налаживания коммуникации между производством и конечным потребителем.
- **Цель компании** – эффективное продвижение продукции производственных предприятий через онлайн и оффлайн маркетинг, масштабирование бизнеса, поиск новых клиентов, новых каналов сбыта.



Основатель компании
Чижов Виктор Александрович.
Знания и опыт получил в крупных
Российских и иностранных
компаниях.
Опыт в сфере продаж и
маркетинга свыше 15 лет.

Причины для работы с нами

Наша компания оказывает услуги производственным предприятиям по поиску дополнительных продаж.

Если у вас производство и вы хотите увеличить продажи, масштабировать свой бизнес наша команда профессиональных специалистов по продажам поможет вам.

Что мы для этого делаем:

1. Производим мониторинг рынка с целью:

- выявления конкурентов
- возможной корректировки ценообразования и коммерческих условий

2. Осуществляем поиск новых партнеров на территориях (дистрибьюторов, оптовиков, локальных сетевых клиентов, ключевых розничных клиентов, альтернативные каналы сбыта):

- проводим переговоры с первыми лицами потенциальных партнеров, заключаем договорные отношения;
- выстраиваем онлайн продажи (создание сайта, продвижение в соц.сетях);
- разрабатываем маркетинговые программы для продвижения;

Мы не берем деньги за все наши действия, вы платите только за результат – % от дополнительных продаж

Наши достижения в цифрах за 2016 г



Мы реализовали:

1. сухие строительные смеси LATEX на сумму 5 250 500 рублей (34 247 мешков)
период с 10.04 – 10.09.2016г
2. кабельно-проводниковая продукция на сумму 2 150 400 рублей (41 километр кабеля)
период с 15.05 – 15.08.2016г
3. гели для стирки FINE на сумму 945 300 рублей (6 тонн)
период с 20.05 – 30.08.2016г
4. восточная сладость «Чурчхела» на сумму 20 520 рублей (360 шт. чурчхела)
период с 10.09 – 30.09.2016г

Как мы работаем - ключевые действия



мониторинг - аналитика:

1. формируем SWOT анализа предприятия – метод стратегического планирования.
Strengths (сильные стороны), **W**eaknesses (слабые стороны), **O**pportunities (возможности) и **T**hreats (угрозы)

2. осуществляем мониторинг рынка с целью:
 - определения эффективного ассортимента выпускаемой продукции
 - определения ценового сегмента выпускаемой продукции
 - выявления конкурентов
 - разработки ценообразования

3. определяем MUST SKU, фокусные группы товара

Как мы работаем - ключевые действия



Презентация компании

1. создаем логотип компании
2. создаем сайт компании (Landing page)
3. создаем презентацию компании (Power Point, PDF)
4. создаем Marketing kit компании
5. создаем видео ролик о компании
6. оказание содействия по рекламе в СМИ

Как мы работаем - ключевые действия



Юридическая поддержка

1. Разрабатываем договора поставки
2. Разрабатываем дистрибьюторские договора
3. Формируем коммерческие условия

Как мы работаем - ключевые действия



Построение оффлайн продаж

1. осуществляем поиск партнеров на территориях:
 - дистрибьюторов
 - оптовых компаний
 - федеральных сетей
 - локальных сетевых клиентов
 - ключевых розничных клиентов
 - альтернативные каналы сбыта
2. проводим переговоры с первыми лицами потенциальных партнеров, заключаем договорные отношения
3. Проводим переговорную кампанию с федеральными и локальными сетями с целью листинга продукции и проведение маркетинговых акций

Как мы работаем - ключевые действия



Построение онлайн продаж

1. создание полноценных сайтов или Landing Page
 2. продвижение в: VK, Facebook, Instagram, ОК
 3. таргетированная реклама
 4. баннерная реклама
 5. контекстная реклама
 6. тизерная реклама
 7. реклама в социальных сетях
 8. рекламные статьи
 9. создание пабликов
- и другие методы

Как мы работаем - ключевые действия



Маркетинговые активности:

Разработка мотивационных программ для всей цепочки продаж:

1. Производитель ---> дистрибьютор

цель: закупка продукции

делаем: разрабатываем привлекательные коммерческие условия

2. Дистрибьютор ---> каналы сбыта (сети, розница, опт)

цель: осуществление количественной и качественной дистрибуции на территории

делаем: разрабатываем мотивацию для торгового персонала дистрибьютора и для торговых точек

3. Торговые точки ---> конечный потребитель

цель: получение вторичных продаж, реализация продукции из торговых точек

делаем: разрабатываем мотивацию для персонала магазинов, конечного потребителя, программы направленные на популяризацию продукта

Как мы работаем - ключевые действия



Подбор и обучение персонала:

1. производим поиск профессиональных сотрудников по продажам
2. производим обучение (теория + практика в полевой работе)
3. один раз в квартал производим тестирование и аттестацию
4. формируем структуру отдела продаж (от мерчендайзера до директора по продажам)

Почему с нами выгодно работать



Наша компания осуществит наладки бизнес процессов, которые увеличат продажи для вас –
БЕСПЛАТНО.

Вы платите только за результат, а именно 50% от чистой прибыли полученных через нас заказов
или % от выручки.

ВЫ ЭКОНОМИТЕ на:

- офисных площадях (рабочие места)
- заработной плате сотрудникам
- отчислении налоговых и пенсионных выплатах
- времени и затратах на прием и увольнение сотрудников, обучение и проведение собраний

Мы заменяем целые отделы продаж и маркетинга

вы нам платите только за результат

Наш успешный опыт:



Сухие строительные смеси LATEX

Заводы сухих строительных смесей LATEX, расположенные в городах: Ставрополь и Невинномысск.

За время нашего сотрудничества с 10.04 – 10.09.2016г получено дополнительных продаж на сумму 5 250 500 рублей (34 247 мешков)

Было сделано:

- доработан логотип компании 
- создан сайт компании <http://latex.viktorrus.ru/>
- разработан фирменный бланк
- разработаны прайс - листы
- участие в дизайне упаковки новой продукции
- участие в разработке ценообразования продукции
- разработка коммерческих условий производимой продукции
- разработка коммерческих предложений для потенциальных партнеров
- презентация компании LATEX, а также презентация коммерческих условий для сотрудничества ключевым сетям и оптовым компаниям на территории Ставропольского края
- принятие и обработка заказов онлайн и оффлайн, контроль отгрузки и оплаты за продукцию
- создание совместного проекта с сетью «Батяня» (СТМ)

Наш успешный опыт:



Кабельно-проводниковая продукция «Контакт плюс»

Завод кабельно-проводниковой продукции, расположен в г.Нальчик

За время нашего сотрудничества с 15.05 – 15.08.2016г получено дополнительных продаж на сумму 2 150 400 рублей (41 километр кабеля)

Было сделано:

- создан сайт компании <http://cable.viktorrus.ru/>
- доработан фирменный бланк
- разработаны прайс листы
- участие в разработке ценообразования продукции
- участие в разработке коммерческих условий производимой продукции
- разработка коммерческих предложений для потенциальных партнеров
- презентация компании, а также презентация коммерческих условий для сотрудничества оптовыми компаниям и строительным организациям на территории Ставропольского края
- принятие и обработка заказов онлайн и оффлайн, контроль отгрузки и оплаты за продукцию

Наш успешный опыт:



Производство гелей для стирки «FINE»

Завод расположен в г. Курске. За время нашего сотрудничества с 20.05 – 30.08.2016г получено дополнительных продаж на сумму 945 300 рублей (6 тонн гелей для стирки)

Было сделано:

1. сформирован SWOT анализа предприятия
2. Проведен обширный аудит конкурентов (гелей для стирки), определен ценовой сегмент выпускаемой продукции
3. разработано ценообразование 8 SKU гелей для стирки
3. разработан дистрибьюторский договор с коммерческими условиями и 8 Приложений
4. сделана презентация компании (Power Point)
5. разработана пошаговая стратегия вывода продукции на рынок России и СНГ (Power Point)
6. проведен анализ конкурентов по гелям для стирки рынка респ.Белоруссия (Power Point)
7. заявлено о себе 82 дистрибьюторам России и СНГ (выслана презентация компании и предложение о сотрудничестве), от 55% потенциальных партнеров получена обратная связь и проведены переговоры
8. проведены переговоры о листинге с 6 федеральными сетями (Метро, Магнит, Ашан, X5, Лента, О`кей)
9. разработаны маркетинговые активности для всей цепочки продаж (Производитель – Дистрибьютор – команда дистрибьютора - торговые точки – конечный потребитель) – (Power Point)
10. подписаны соглашения с 3-мя дистрибьюторами на Юге, произведена отгрузка.

Наш успешный опыт:



Производство восточных сладостей «Шелковый путь»

Производство расположено в г. Владикавказе. За время нашего сотрудничества с 10.09 – 30.09.2016г получено дополнительных продаж на сумму 20 520 рублей (360 шт. чурчхел)

Было сделано:

1. заявлено о себе 18 дистрибьюторам и оптовикам на территории Юга (разосланы предложения о сотрудничестве), от 90% потенциальных партнеров получена обратная связь и проведены переговоры
2. разосланы предложения о листинге с 7 федеральными сетями (Метро, Магнит, Монетка, X5, Лента, О`кей, Дикси)
3. даны рекомендации производителю о изменении упаковки продукта чурчхела
4. произведен аудит рынка «Казачий» в г.Пятигорск, цель: налаживание контакта с оптовиками и дальнейшее сотрудничество, налажен контакт с 7 оптовиками
5. произведена отгрузка 2-м партнерам в Ставрополе (сеть «сласти от Насти», оптовый клиент «Сладкий рай»)

Контактные данные



Руководитель компании «PROFI»

Чижов Виктор Александрович

моб: 7 988 753 3855

email: 55profi55@mail.ru

Россия

2016 г