

Годовой план по продвижению продукции ФИЛИПС (Бизнес план) 2020.

“Partner(название)” & Philips

Заполнил (ФИО)

Дата

Результаты 2018-2019гг

Продажи оборудования Philips

Показатель
и продаж
Philips

	DI (млн руб)	IGT (млн руб)	US (млн руб)	MA&TC (млн руб)	HI (млн руб)	IGT devices (млн руб)
2018						
2019						

US, MA&TC 2019	Q1 (млн руб)	Q2 (млн руб)	Q3 (млн руб)	Q4 (млн руб)
US Цель/выполнение в %				
MA&TC Цель/выполнение в %				

Доля Филипс в портфеле Партнера в 2019:

US - XX%
DI - XX%
IGT - XX%
MA&TC - XX%
HI - XX%

Наши
ключевы
е области
для
развития

- Развитие бизнеса/Новые направления бизнеса/ Сервисный бизнес
- Основные цели компании/Развитие партнерской сети/Инструменты роста
- Развитие ключевых клиентов/Поиск новых возможностей



Организационная структура

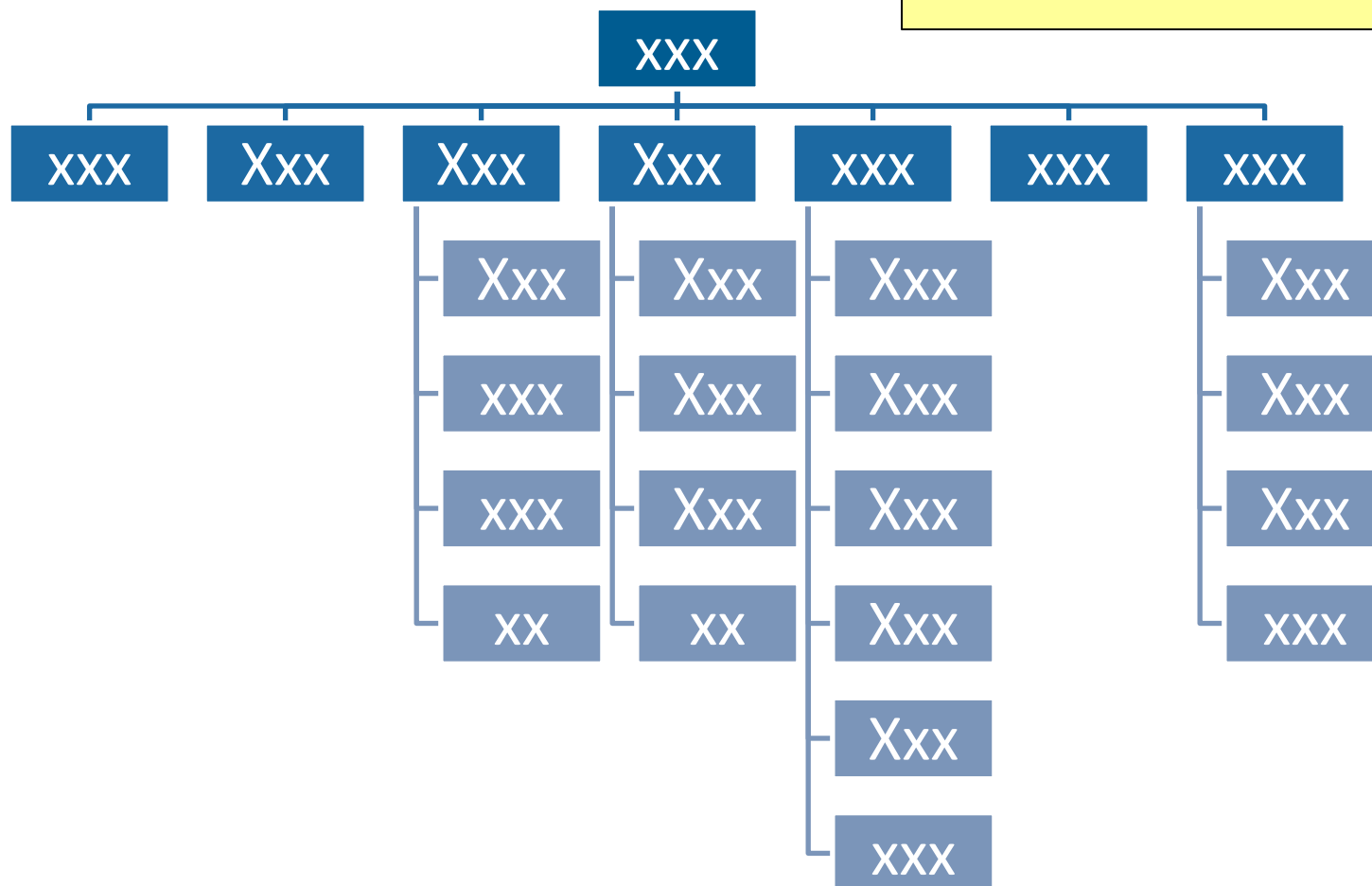
Планируемые организационные изменения в 2020 году

Описание	Причина изменения
Пример... 2 новых Менеджера по продажам	Пример: Развитие нового региона/продажа нового типа оборудования
Изменение должностных обязанностей	
Получение новых лицензий/внедрение новых бизнес процессов/внедрение CRM систем	Пример: развитие нового бизнеса (сервисная лицензия)/ оптимизация бизнес процессов

Организационная структура

Примечание – добавьте организационную структуру со всеми позициями (ФИО, должность), которые взаимодействуют с Филиппс:

- Отдел продаж медицинского оборудования
- Отдел продаж сервисных услуг
- Бухгалтерия/Логистика/Маркетинг/Закупки/Клинические специалисты..
- Позиции которые планируются в 2020 г. с предполагаемыми датами открытия





Основные тренды в отрасли Здравоохранение

Ключевые тенденции, которые могут повлиять на развитие бизнеса в 2020 г (оборудование и сервис)

Пожалуйста, опишите позитивные (+) и негативные (-) тенденции на рынке

Активности на стороне партнера

Активности на стороне Philips

Политика

(+) ...
(-) ...

XXXX

XXXX

Экономика

(+) ...
(-) ...

XXXX

XXXX

Законодательство

(+) ...
(-) ...

XXXX

XXXX

Конкуренция

(+) ...
(-) ...

XXX

XXX

Другое
(если применимо)

(+) ...
(-) ...

XXX

XXX



Ключевые задачи на 2020 год

Confidential

Ключевые потенциальные заказчики (ТОП 10) в 2020г году

Заказчик	Регион	Название ЛПУ	Потребность в 2020 году, тип оборудования	Поддержка со стороны Филипс



Совместные активности в 2020 году

Запланированные инициативы на 2020 год и необходимая поддержка Philips по модальности

Маркетинг (конгрессы, мероприятия, семинары, демонстрации и т.д., даты проведения)

Подготовка ресурсы, обучение, продаж и т.д.)

Необходимая поддержка Филипс

МРТ

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

КТ

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Ядерная медицина

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Рентген

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Ангиография

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Запланированные инициативы на 2020 год и необходимая поддержка Philips по модальности

Маркетинг (конгрессы, мероприятия, семинары, демонстрации и т.д., даты проведения)

Подготовка ресурсы, обучение, продаж и т.д.)

Необходимая поддержка Филипс

УЗИ

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

IT решения

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Терапевтическ.
к. Помощь
(дефибрилляторы, ИВЛ)

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Мониторы
пациента

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

Сервис

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.

- Пожалуйста, вставьте ваши инициативы согласованные с целями.



Цели на 2020 год

Поквартальное планирование объема размещенных заказов (OIT) по Бизнес группам на 2020 год, (в млн руб.)

Бизнес направление	Результат 2019	Q1 2020 OIT	Q2 2020 OIT	Q3 2020 OIT	Q4 2020 OIT	Общий план 2020 OIT	Рост 2020к 2019
DI							+/- x%
IGT							+/- x%
US							+/- x%
MA&TC							+/- x%
HI							+/- x%
IGT devices							+/- x%
CS (продажи сервиса)							+/- x%
Итого							+/- x%

Поквартальное планирование объема продаж (отгрузок) 2020 г по бизнес-направлениям (в млн рублей)

Бизнес направления	Q1 2020 Sales	Q2 2020 Sales	Q3 2020 Sales	Q4 2020 Sales	Всего 2020 Sales
DI					
IGT					
US					
MA&TC					
HI					
IGT devices					
CS (продажи сервиса)					
Итого					

10 ключевых проектов на 2020 год

ЛПУ	Бизнес-направление	Сумма проекта, млн рублей *	Описание	Государственное / Частное ЛПУ	Квартал размещения заказа

**. Сумма предполагаемого заказа с учетом скидки партнера*



Бизнес планирование CS (продажи сервиса)

Результаты 2017-2019

Закупки сервисных продуктов Philips (млн. руб. без НДС)

Объем закупок	Год	Запчасти /работы	Сервисные контракты	Апгрейды	Замена оборудования	Итого	Доля Сервиса в портфеле 2019: GE - *** SH -*** Toshiba Canon -*** Hitachi -*** Другие - *** Philips-***
	2017						
	2018						
	2019						

Рынок	Основные тренды: • Частный/Гос. Сегмент • Потребности заказчиков • Рыночная конкуренция • Доля запчастей • Темпы роста
-------	---

Фокус	• Развитие бизнеса/Новые направления бизнеса • Основные цели компании/Развитие партнерской сети/Инструменты роста • Развитие ключевых клиентов/Поиск новых возможностей
-------	---

План заказы (ОИТ) на 2020

Закупки сервисных продуктов Philips (млн. руб. без НДС)

ОИТ План 2020	Q1	Q2	Q3	Q4	Итого		# Контракты (итого)	# Запчасти (итого)	# Апгрейды (итого)
MR									
CT									
AMI									
DXR									
IXR									
US									
HI									
TC									
MA									
Итого									

План продаж (Sales) на 2020

Закупки сервисных продуктов Philips (млн. руб. без НДС)

План Продаж 2019	Q1	Q2	Q3	Q4	Итого		# Контракты	# Запчасти	# Апгрейды
MR									
CT									
AMI									
DXR									
IXR									
US									
HI									
TC									
MA									
Итого									

ТОП - 10 проектов 2020

Закупки сервисных продуктов Philips (млн. руб. без НДС)

ЛПУ	Тип ЛПУ	Тип продукта	Модальность	Описание	Сумма	Квартал
ОКДЦ. г. Ростов н/Д	гос	контракт + апг	СТ	1 год	12 м руб.	Q1

Комментарии:

Примечание – уточните какое количество ключевых проектов с ЛПУ по обслуживанию оборудования Philips запланировано на 2020 в предложенной детализации.

- Адрес, тип (гос./частник), модальность, сумма, тип продукта:
- Сервисные контракты
- Поставка запчастей, разовые работы
- Аппликационные тренинги

• В стадии активных переговоров

Клиентский Сервис (управление базой оборудования)

MR

CT

AMI

DXR

IXR

US

HI

TC

MA

Комментарии

База оборудования 2020

Аппаратов на начало периода										
Дополнительно будет введено в 2020										
Вывод из обращения в 2020										
Итого на начало 2021										

Динамика рынка сервиса (заполнено как пример)

Покрытие Контрактами	+	+	-	-	=	-	+	=	=	
Стоимость Контрактов (тренд)	-3%	-1%	=	=	1%	=	=	-1%	=	
Конкурентная среда										

Комментарии:

Примечание – уточните какое количество оборудования Philips на текущий момент находится в активном статусе:

- Сервисные контракты
- Поставка запчастей, разовые работы
- Апликационные тренинги
- В стадии активных переговоров
- **Пожалуйста, укажите кол-во систем по модальностям**

Numbers are filled in as an example. Please delete and replace with actual numbers for your market.



Для технических сервисных
партнеров/партнеров,
имеющих в штате обученных
инженеров

Клиентский Сервис (планирование сервисных ресурсов для работы с установленной базой, указанной на слайде 23)

Всего О	MR	CT	AMI	DXR	IXR	US	HI	TC	MA
------------	----	----	-----	-----	-----	----	----	----	----

Планирование ресурсов

Всего инженеров (в штате) на начало года										
Планируемые изменения до конца года (увеличение или уменьшение штата)										

План обучения инженеров (чел)

Обучение 1е полугодие										
Обучение 2е полугодие										