



ИНТЕРНЕТ-ГИПЕРМАРКЕТ | [www.komus.com](http://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  
ВЫСКОКИЙ 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 WASC-OFFICE



## ОБЛАЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ – ИНФРАСТРУКТУРА НА СТОРОНЕ ПРОВАЙДЕРА

Не требуется содержать ИТ инфраструктуру, дорогих специалистов, отпадает необходимость настройки связки 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



### В чем ценность коммуникации ?

Возможность осуществить точечную проработку необходимого для Клиента ассортимента

Во время совершения визита, проработать несколько стратегически важных задач по всем контактам Компании Клиента



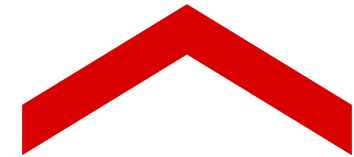
60% падение выработки по клиентской базе



30% рост конверсии по активностям

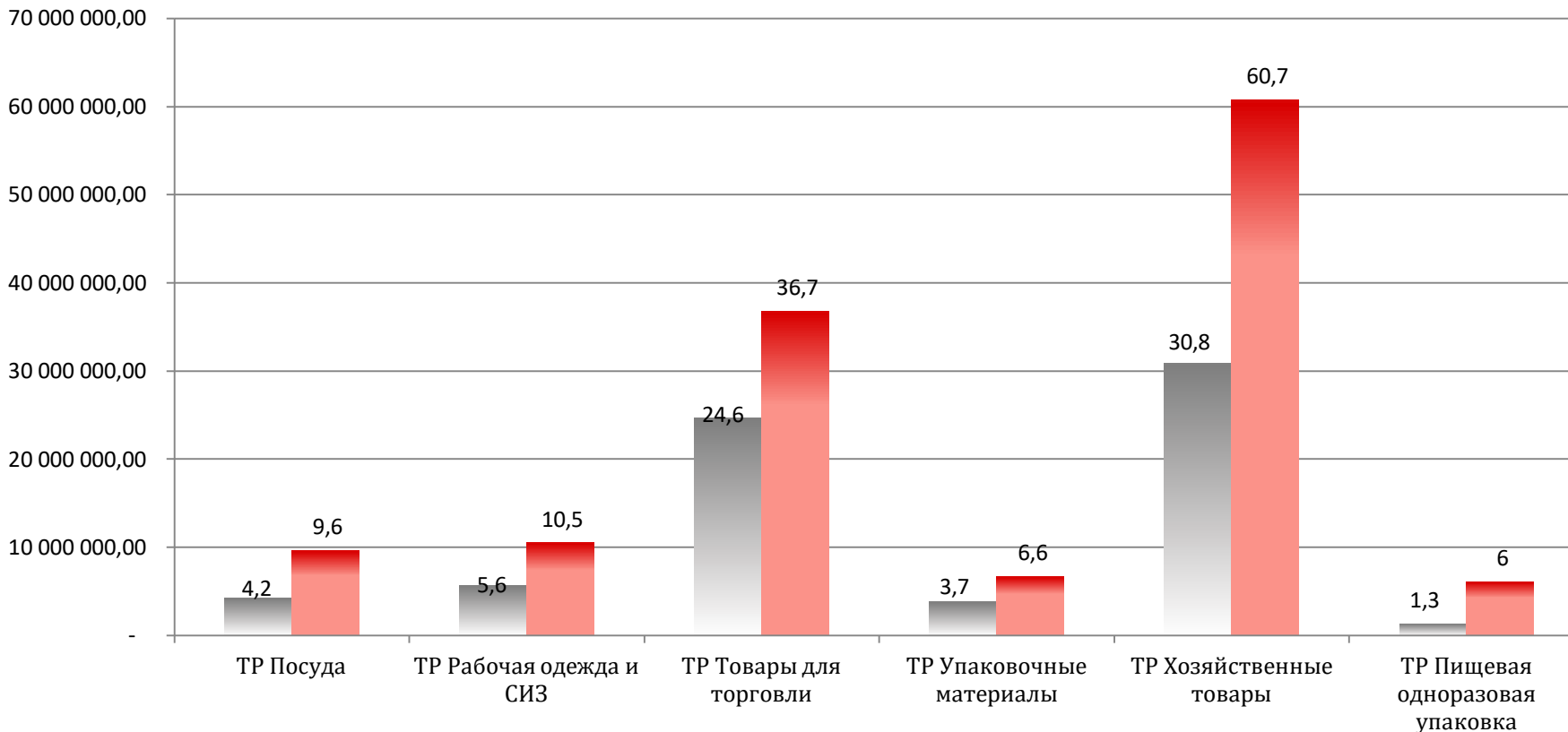
## Корзина

## 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](http://www.komus.com)

Спасибо за внимание!

