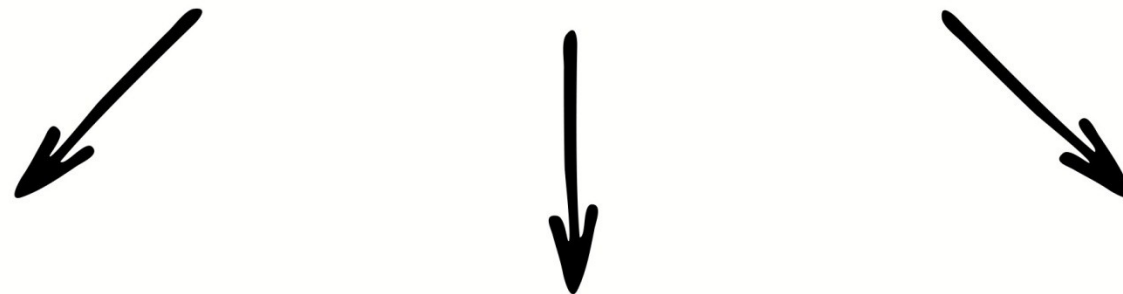




ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ
И МАРКЕТИНГОВАЯ
ПРАКТИКА ООО «МЕДЭЙР»

2 0 2 4

СТРУКТУРА ГРУППЫ КОМПАНИЙ



Оптово-розничная продажа
медицинского оборудования



- Ремонт
- Техническое обслуживание
- Сервис медицинского оборудования



- Внешнеэкономическая деятельность
- Логистика

КОРОТКО О КОМПАНИИ

Компания «Медэйр» с 2022 года занимает уверенное место на рынке поставщиков медицинского оборудования по всей территории Российской Федерации.

Приоритетные направления деятельности: продажа, своевременная поставка в любой регион РФ, контроль работоспособности и сервис медицинской техники различного профиля.

География наших проектов захватывает более 60 регионов, включая Урал, Сибирь, Крым, Краснодар, Поволжье

За 2017 год – 2024 года **оборот** по технике Mindray составил **не менее 160 млн рублей в год**

За 2018-2023 года **оборот** по технике Samsung составил **не менее 87 млн рублей в год**

За 2021-2023 года **оборот** по технике GE составил **не менее 117 млн рублей в год**

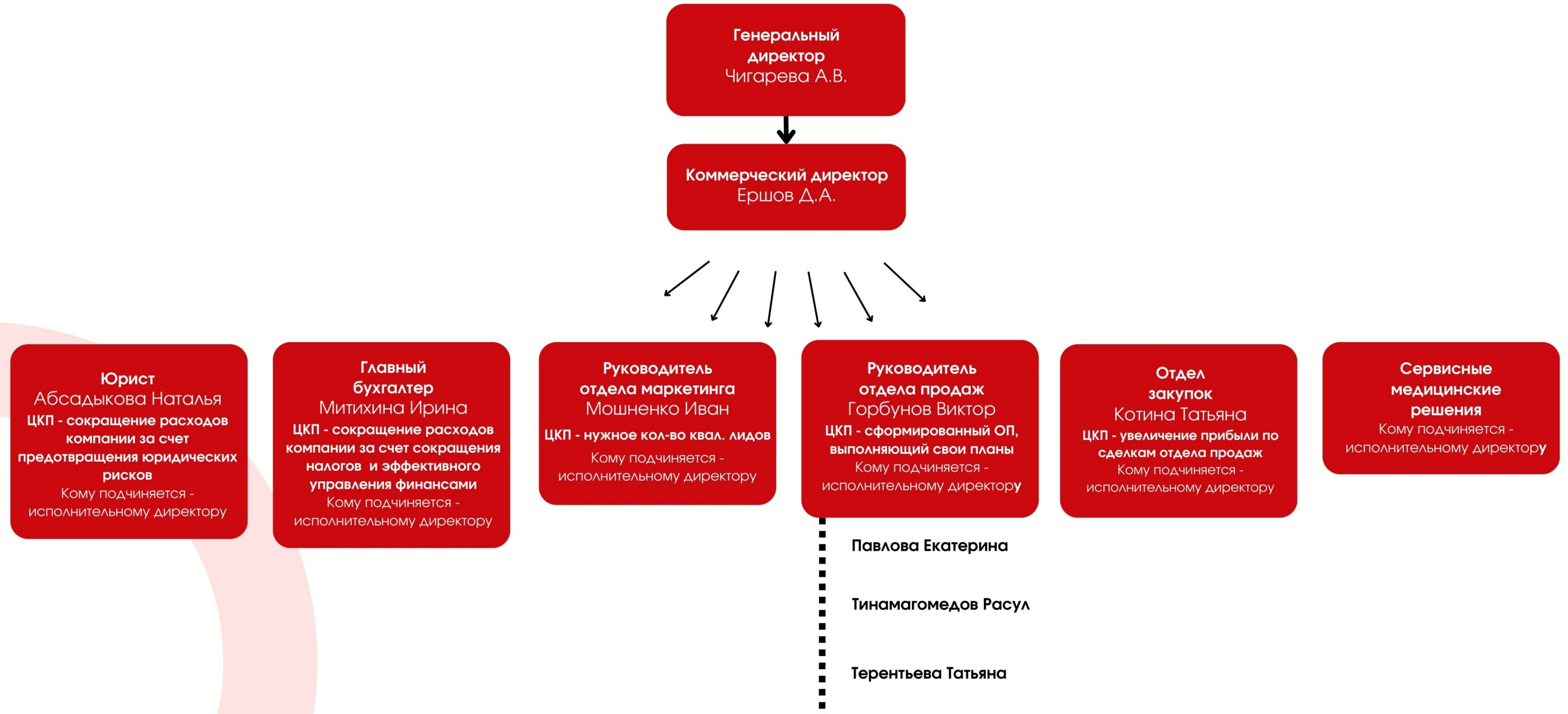


Поставленные задачи

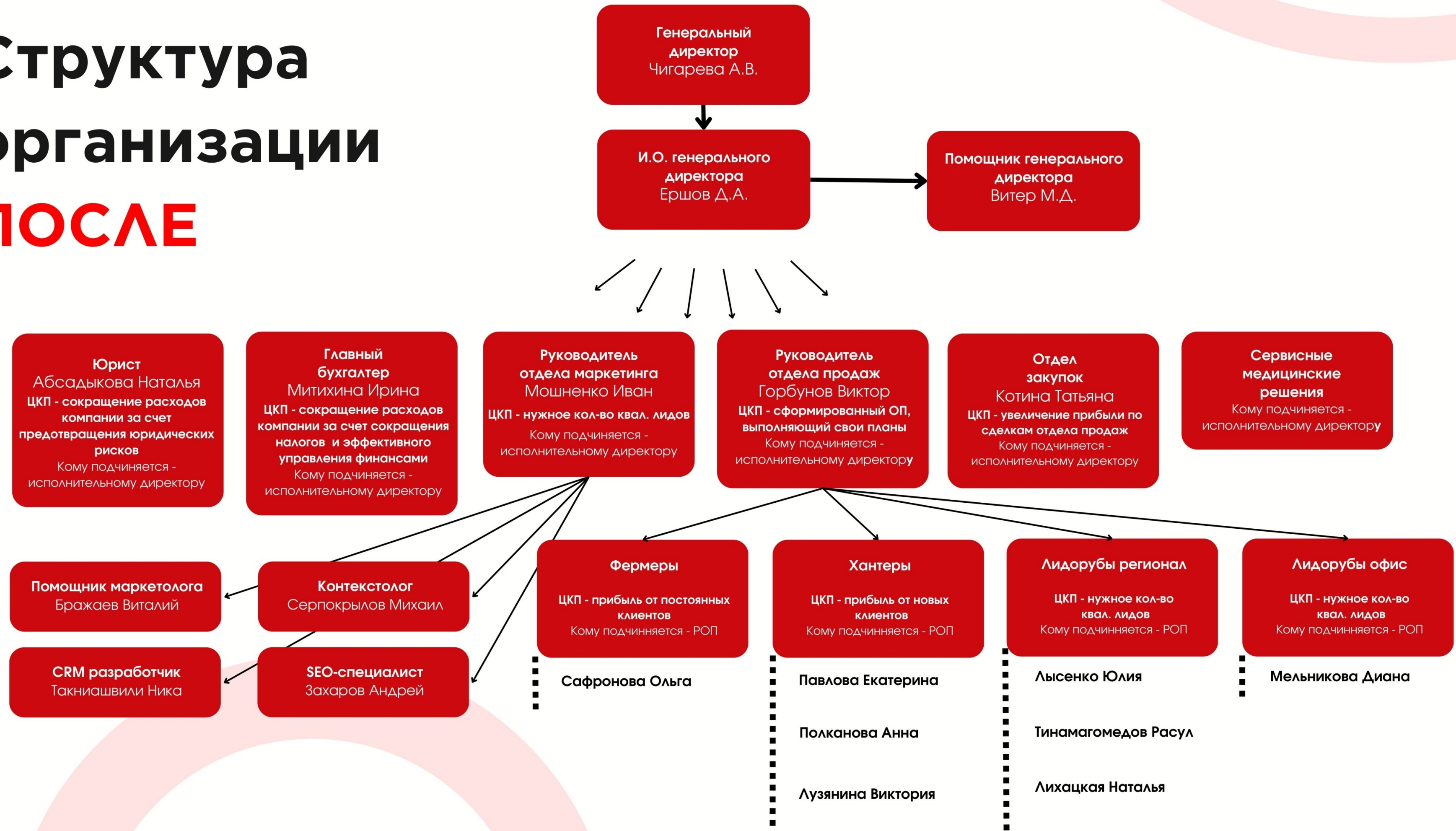
- ✓ Повышение конкурентных преимуществ компании на рынке медицинского оборудования на территории РФ
- ✓ Расширение регионального присутствия
- ✓ Увеличение выручки и прибыли
- ✓ Повышение эффективности труда



Структура организации **ДО**



Структура организации ПОСЛЕ



Отдел продаж

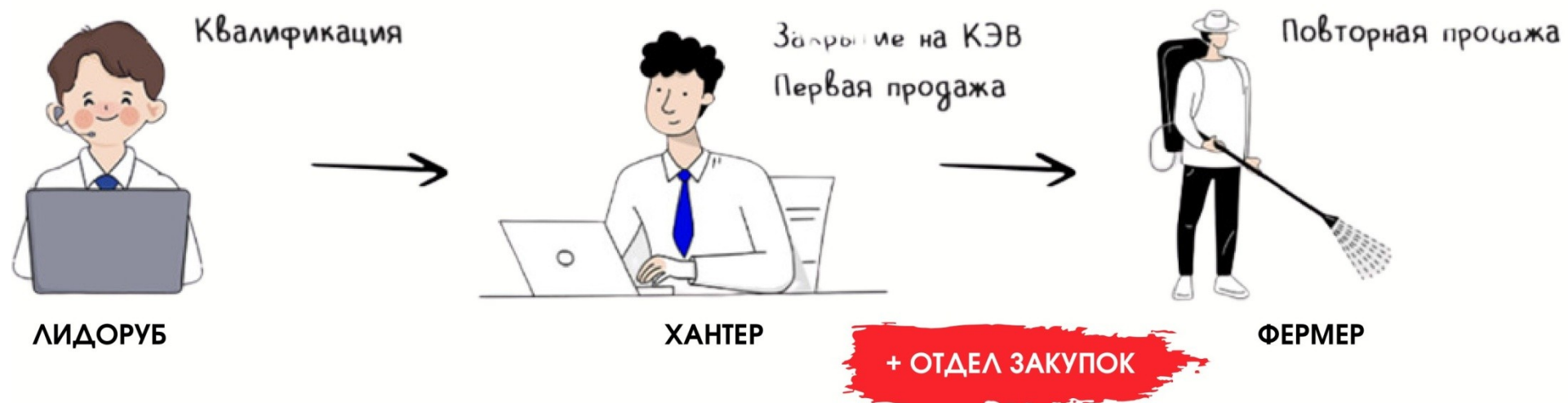


Модель продаж **ДО**

Одноуровневая



Весь цикл продаж осуществляется одним сотрудником



Модель продаж **ПОСЛЕ**

Конвейер

На каждом этапе работает отдельный сотрудник

Преимущества, которые мы получили:

- Обеспечили более точную, персонализированную информационно-просветительскую работу.
- Получили быстрое управление задачами.
- Ускорили темпы продаж и снизили нагрузку за счет того, что каждый отдел выполняет «свои» действия

Задачи каждого сотрудника



РОП – руководитель отдела продаж

- разработка плана и прогнозов продаж;
- организация эффективного рабочего процесса подчиненных работников
- контроль за отделом продаж
- выстраивание взаимоотношений и взаимодействия с другими подразделениями компании
- наставничество

ЦКП - Стабильно работающий отдел, приносящий прибыль

Фермер – 80% выручки компании это постоянные клиенты

- взаимодействие с постоянными клиентами и выявление их потребностей

ЦКП- Выручка от постоянных клиентов

Хантер – это эксперт

- проведение переговоров и продажа товаров потенциальным клиентам
- презентация товаров и услуг в зависимости от потребности клиента
- заключение сделки, контроль получения оплаты от клиента

ЦКП – Выручка от новых клиентов

Лидоруб (Регионал)

- поиск квалифицированных лидов
- развитие региона

ЦКП – Квалифицированные лиды, принятые в работу хантером

Лидоруб (Офис)

- квалификация лидов
- обработка входящих обращений
- исходящий обзвон потенциальных клиентов

ЦКП – Квалифицированные лиды



Внедрения в отдел продаж

- ✓ Главный файл должности
- ✓ Скрипты
- ✓ Аватары клиентов
- ✓ Квалификация лидов
- ✓ Приказы и регламентирующие документы
- ✓ Оргполитики организации
- ✓ Дорожная карта обучения

Ключевой этап воронки (КЭВ)



Цель – вызвать максимальный уровень доверия у ЛПР для моментальной продажи в сроки 1-2 дня

Формат КЭВа

- Встреча (online, offline)
- Экскурсия
- Демонстрация
- Аprobация
- Шоурум
- Бесплатная диагностика
- Бесплатный замер помещения
- Бесплатное обучение
- Бесплатный тренинг

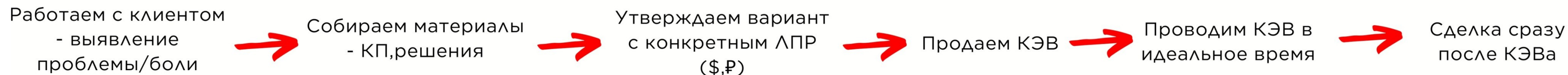
Что показываем?

Презентация с отзывами клиентов. Примерами и фотографиями проектов, дистрибьюторскими документами, фотографиями и видео склада, камерой на складе

Что обсуждаем?

Принимаем решение по технике, цене, финансовым условиям, всем обещанным бонусам и подаркам. Показываем яркую презентацию компании.

ЭТАПЫ



Отдел закупок и ЛОГИСТИКИ

ЗАДАЧИ

- ✓ Единое ценообразование
- ✓ Контроль прибыли по проектам
- ✓ Снижение нагрузки на менеджера отдела продаж
- ✓ Работа с продуктами компании
- ✓ Работа с ценами, акциями, скидками



Отдел маркетинга

2021 ГОД	Стоимость лида 6890₽	Кол-во лидов в месяц 14 ЛИДОВ	% кач. лидов 31%	Кол-во сотрудников 1
2022 ГОД	Стоимость лида 3964₽	Кол-во лидов в месяц 42 лида	% кач. лидов 37%	Кол-во сотрудников 2
2023 ГОД	Стоимость лида 1973₽	Кол-во лидов в месяц 147 ЛИДОВ	% кач. лидов 49%	Кол-во сотрудников 4

Структура отдела маркетинга



Каналы трафика

Яндекс  Директ

 Avito

SEO 



Задачи на 2024 год

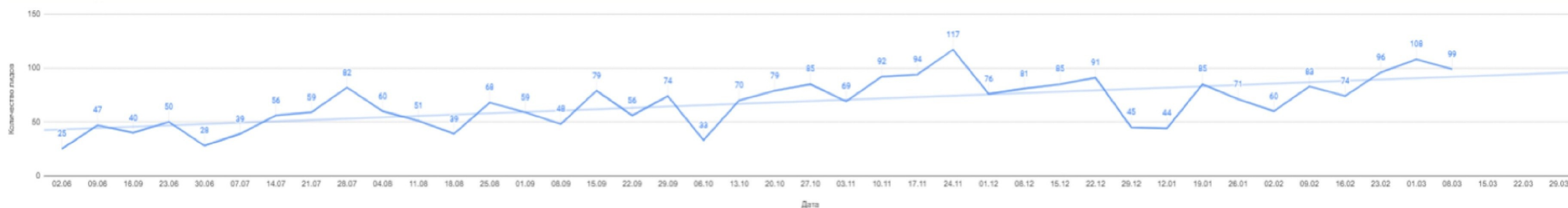
- Увеличение кол-ва квал. лидов в 6 раз
- Внедрение сквозной аналитики
- Внедрение ОКК

- Автоматизация работы с базой
- Увеличение кол-ва регионалов в 3 раза
- Установление стандартов работы и обслуживания в сфере продажи мед. оборудования

Общие статистики и тренды



Количество лидов



Общая прибыль





Как с нами связаться?

8 (800) 700-26-65

г. Самара, ул. Ново-вокзальная, 29А