Единая платформа продавцов инструмента и оборудования

ООО «Единая платформа» (ЕП)

Управляющий партнер - Евгений Лискин

Текущая ситуация на рынке

- Около 8 тыс. независимых магазинов в РФ
- Рынок стагнирует – конкуренция усиливается для всех его участников
- Знания о продажах и ситуации в магазинах обрывочна и не структурирована
- Все магазины живут в своих номенклатурных справочниках
- Поставщики не обладают достоверной информацией о продажах в магазинах даже собственной продукции
- Поставщикам не известны данные о товарных запасах и оборачиваемости магазинов
- Обычно есть не структурированные данные от дистрибуторов и/или некоторых лояльных магазинов

Взаимодействие магазин-поставщик

Менеджер по продажам:

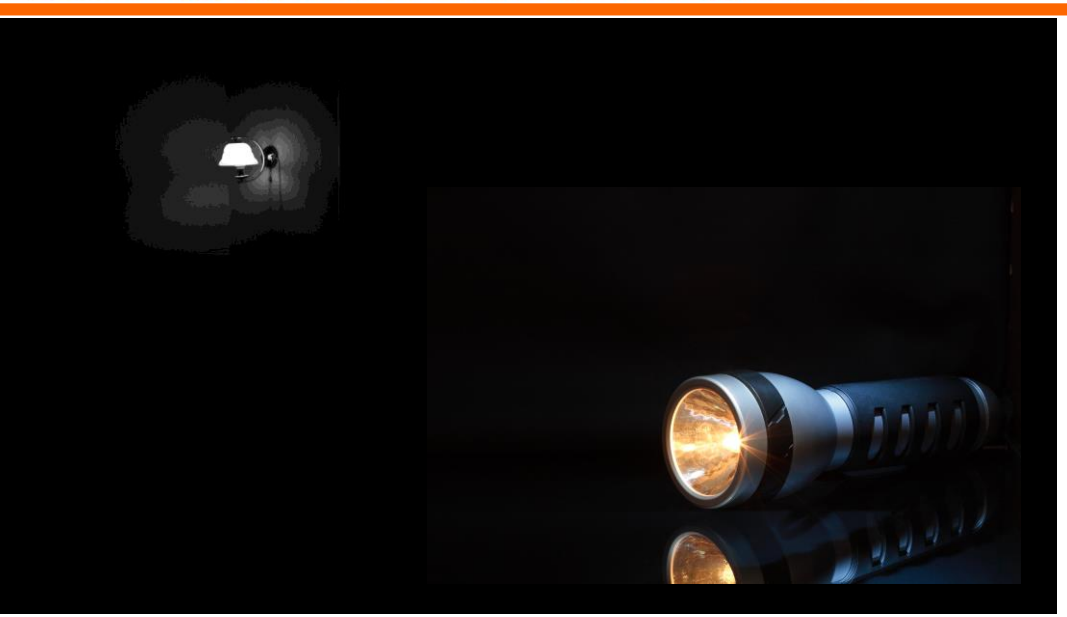
- Знаем закупки (у нас) – !!!
- Знаем товар на полке - !!!*
- Знаем цены на полке - !!!*
- Закупки всего - ???
- Продажи магазина - ???
- Остатки магазина - ???
- Продажи конкурентов -???
- Эффект от проводимых мероприятий: выставок, конференций, акций - ???
- Магазин просто не умеет продавать!!!

**- только при личном посещении магазина*

Магазин:

- Цены высокие – у конкурентов ниже!
- Плохо продается! Нет торговли!
- Пока все есть!
- Осталось с прошлого сезона!
- Рынку нужен другой товар!

гаты текущего взаимодействия магазин-поставщик



- Общее недоверие на рынке – информация основывается на «он мне сказал…», а не твердой информации
- Проблемы с зависанием товара оперативно не выявляются – магазин замораживает средства и не закупает новый товар
- Отсутствует оценка реальных результатов и проблем в сотрудничестве магазин-поставщик
- Поведение конкурентов сложно поддается анализу
- Менеджеры по продажам уговаривают магазин купить еще товар в ситуации когда магазин перетарен
- Поставщик не понимает, в моменте, какую задачу ставить менеджерам – продавать данному клиенту или стимулировать его (магазина) продажи.
- Не известно, что нужно клиенту (что ему не хватает из ассортимента и сколько)

Партнеры бродят в темноте!

Единая информационная платформа

ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА
ПРОДАВЦОВ ИНСТРУМЕНТА И ОБОРУДОВАНИЯ

- Подключение магазинов-партнеров к Единой информационной платформе
- данные получаемые платформой:
  - Установленные розничные цены
  - Продажи в штуках/рублях по каналам продаж и номенклатуре
  - Складские остатки
  - Себестоимость продукции
- получаемая информация приводится к единому стандарту и номенклатурному справочнику
- сохранность данных магазинов гарантируется отдельным договором о конфиденциальности
- любой магазин/компания могут подключиться к платформе

Информация для партнеров-производителей

- Ежемесячно получает отчет от Единой платформы (по магазинам подключенным к платформе и обмену информацией):
  - Продажи по собственной продукции в шт./по магазинам
  - Остатки собственной продукции в шт./по магазинам (на конец периода + по запросу)
  - Данные по установленным ценам на собственную продукцию (на конец периода + по запросу)
  - Данные по продажам конкурирующих брендов*
  - Данные по установленным ценам на продукцию конкурирующих брендов*
  - Обобщенные данные со статистикой продаж по товарным группам/брендам и регионам (после подключения к системе более 200 магазинов).

**в случае если конкурирующий бренд уже введен в единый справочник платформы – услуга предоставляется бесплатно, в случае отсутствия данных в справочнике ЕП, производитель может оплатить работы по сведению справочников магазинов к единому стандарту и получать такую информацию.*

Что получает партнер-производитель

- Объективную оценку перспектив сотрудничества с магазином.
- Возможность оценить результаты работы своего персонала и/или проводимых мероприятий
- Возможность точечно работать с оборачиваемостью товара в магазине (стимулировать продажи «подвисающих» позиций), до того, как в магазине скопится избыточный товарный запас
- Информацию для выбора наиболее эффективные решения при переговорах с магазином:
  - Стимулировать повышение оборачиваемости собственной продукции (запасов достаточно, но низкие продажи).
  - Стимулировать интерес магазина покупать и продавать больше продукции (запасы и ассортимент не большие, много продает конкурирующих брендов).
  - Ничего не делать. Поддерживать текущий уровень отношений – продажи магазина сосредоточены на бренде (потенциал роста продаж в данном магазине незначительный).
- Анализ своего положения и потенциала роста на рынке относительно конкурентов (в продажах), в т.ч. в разрезе регионов
- Анализ продуктовой матрицы – данные по наиболее продаваемым продуктам по ключевым характеристикам.
- Единый канал взаимодействия с мелкими и средними игроками рынка DIY - возможны скоординированные действия по партнерским магазинам.

ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА
ПРОДАВЦОВ ИНСТРУМЕНТА И ОБОРУДОВАНИЯ

Условия для магазина

- Стоимость подключения – бесплатно
- Подключение – при поддержке Единой платформы
- Участвует в бонусных программах от партнеров-производителей* - стимул для подключения к платформе.
- Самостоятельно решает о предоставлении/закрытии информации.
- Получает данные о лидерах продажах (модели/бренд) по своему региону/стране.
- Имеет возможность запустить автоматизированную систему управления продажами и оборачиваемостью запасов
- Получает эксклюзивные предложения от поставщиков
- Магазин должен вести учет в любой из версий/конфигураций 1С.

**бонус выплачивается, как % от продаж учтенных в Единой платформе по итогам периода*

**% бонуса рассчитывается от согласованных с производителем цен*

**все бонусы выплачиваются компанией Единая платформа*

**состав партнеров-производителей и условия по ним могут меняться*

Условия для партнеров-производителей

- Ежемесячно выплачивает Единой платформе 2% от продаж собственных брендов проходящих в отчетах платформы. Часть средств Единая платформа направляет магазинам-партнерам – Бонусная программа*.
- Единая платформа и производитель могут договориться о дополнительных условиях вознаграждения при развитии продаж с участием Единой платформы.
- Производитель и Единая платформа организуют мероприятия по продвижению друг друга среди своих клиентов.

**% бонуса рассчитывается от согласованных с производителем цен*

Бренды, подтвердившие свой интерес к сотрудничеству с платформой и участию в Бонусной программе:

Makita
DEWALT
CONDTROL
AL-KO
Elektrowerkzeuge
Kress
КАЛИБР
STANLEY
WORX
МОТОТЕХНИКА
Нева
greenworks
REMEZA
AIR COMPRESSORS
HYUNDAI
POWER PRODUCTS

Задачи решаемые Единой платформой

- Создание единого информационного пространства для магазинов, дистрибуторов и производителей РФ
- Обработка и стандартизация информации получаемой Единой платформой: привидение к единой системе разрозненных справочников магазинов-партнеров (в среднем, каждый магазин имеет ассортимент из 7-10 тыс. уникальных SKU).
- Создание единой эко-системы для развития сотрудничества между производителями и магазинами.
- Формирование статистических данных о ПРОДАЖАХ на инструментальном рынке.
- Обеспечение конфиденциальности получаемой информации

Подключение магазинов

- Старт подключения магазинов к Единой информационной платформе – декабрь 2019 г.
- Динамика подключений магазинов к платформе:

- 180 магазинов - 2020 год
- 1000 магазинов - 2022 год

*В 2020 году будут отлаживаться все процессы подключения магазинов, настройка оптимальных форм отчетности для производителей и процедуры взаимодействия.

Находясь на старте проекта, вы ничем не рискуете (несете расходы только после получения данных), но имеете возможность влиять на то, какой платформа будет и насколько она будет удобна именно вам!

Дальнейшие планы развития системы

- Помощь производителям в повышении оборачиваемости полки магазина – оборачиваемости склада поставщика/производителя
- Разработка рекомендаций по формированию продуктовых матриц
- Контроль проводимых промо/стимулирующих акций производителей
- Разработка совместных с производителями программ развития продаж
- Структурирование аналитики по каналам продаж и форматам магазинов
- Предоставление магазинам поддержки в внедрении современных методов управления, например: автоматизация управления продажами, управление товарными запасами, автоматизация закупок.

Контакты

ООО «Единая платформа»

Управляющий партнер - Евгений Лискин

М.тел.: +7 (903) 967 79 16

E-mail: liskin76@gmail.com

Официальная страница

Ссылка на подробное интервью о проекте на master-forum.ru «Единая информационная платформа» – новый проект на инструментальном рынке: **читать…**