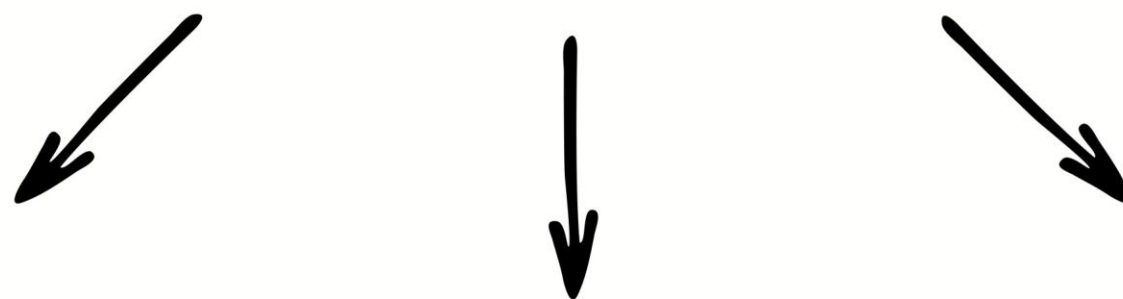




ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ  
И МАРКЕТИНГОВАЯ  
ПРАКТИКА ООО «МЕДЭЙР»

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**





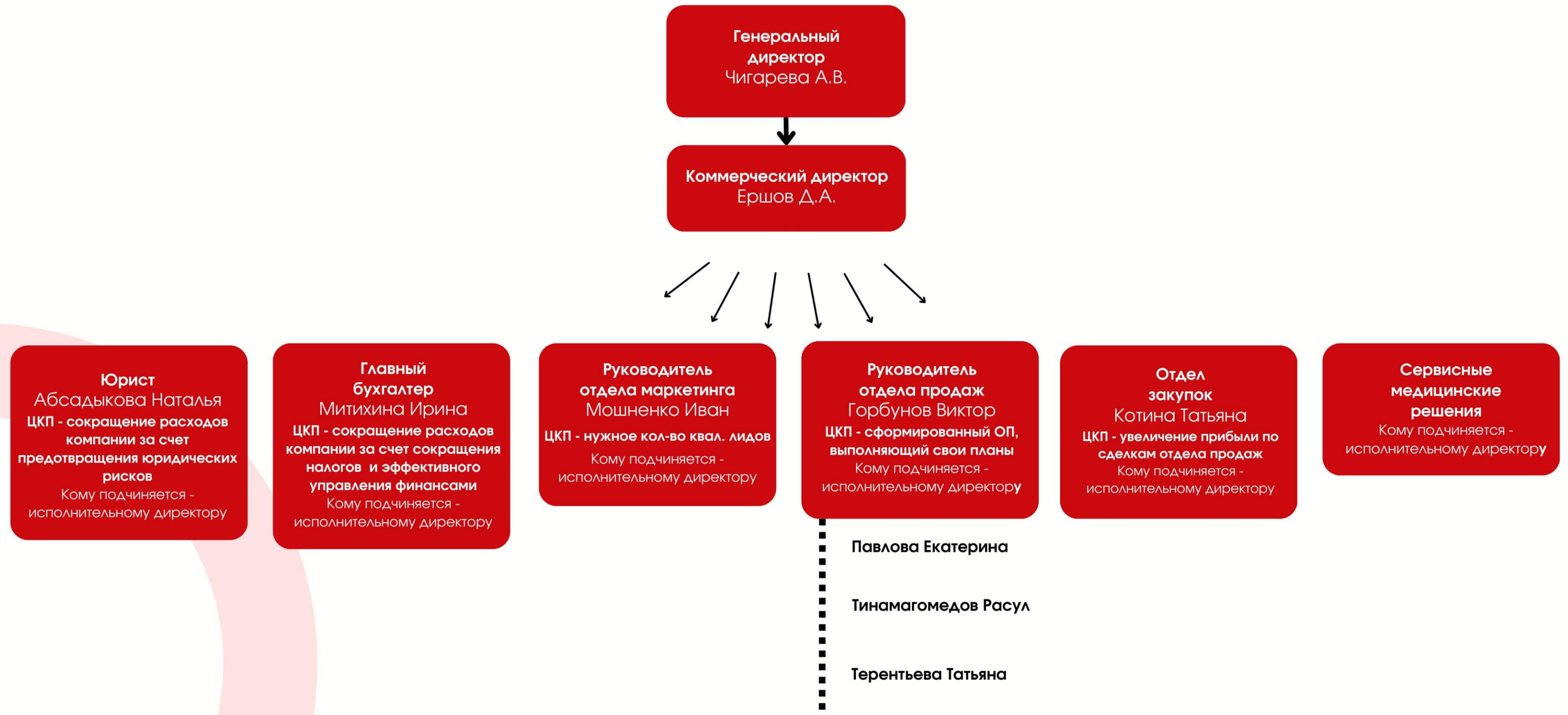
# Поставленные задачи

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

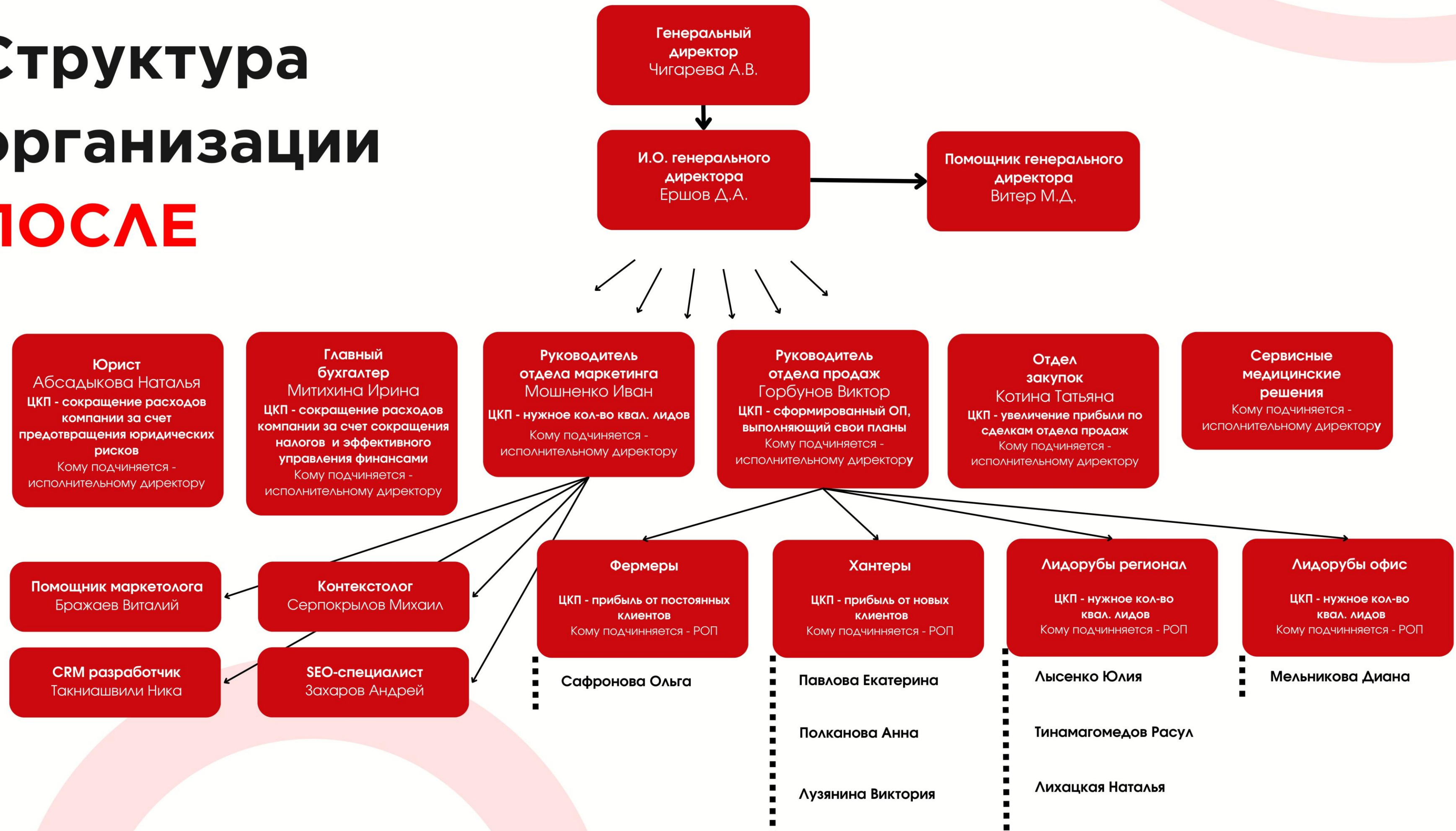




# Структура организации **ДО**



# 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

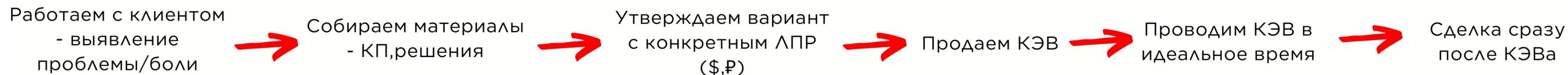
## Что показываем?

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

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



# Структура отдела маркетинга



# Каналы трафика

Яндекс  Директ

 Avito

SEO 



# Задачи на 2024 год

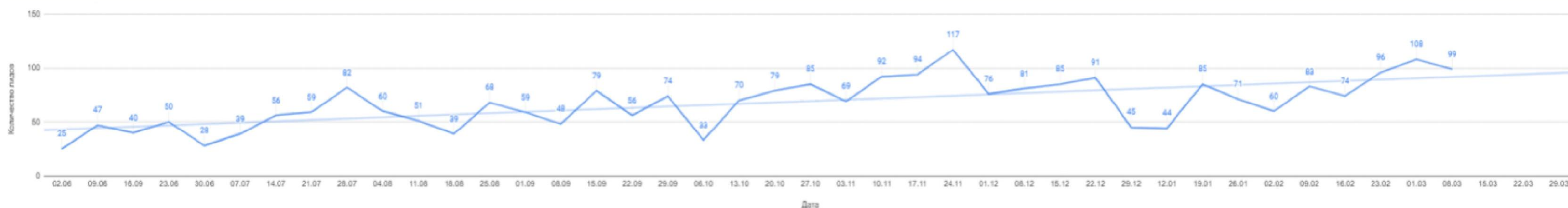
- Увеличение кол-ва квал. лидов в 6 раз
- Внедрение сквозной аналитики
- Внедрение ОКК

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

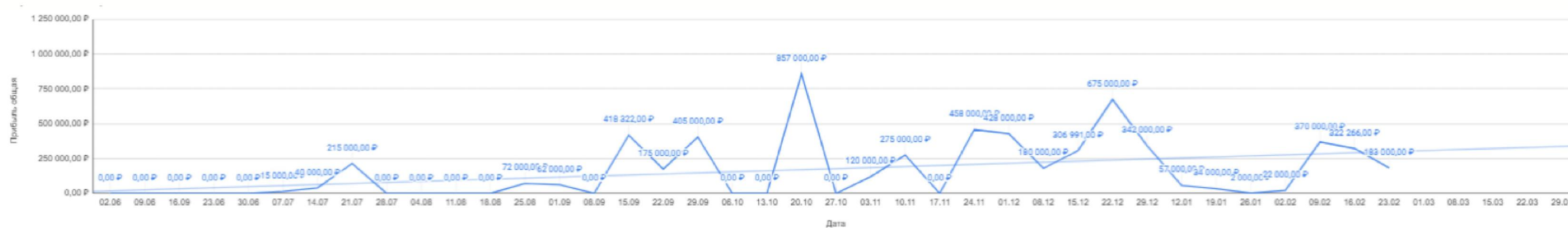
# Общие статистики и тренды



## Количество лидов



## Общая прибыль







## Как с нами связаться?

*8 (800) 700-26-65*

*г. Самара, ул. Ново-вокзальная, 29А*