ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ НА КОРПОРАТИВНЫХ РЫНКАХ

Компания РЕСМАРК 2014

О КОМПАНИИ

- ✓ Компания РЕСМАРК оказывает **услуги по увеличению продаж** и стимулированию сбыта на рынках B2B

- ✓ Мы работаем как **отдел корпоративных продаж** – осуществляем поиск новых потенциальных клиентов, проводим с ними предварительные переговоры, выявляем текущие потребности и планы по закупкам, предоставляем персонализированные коммерческие предложения, назначаем встречи и переговоры со специалистами Заказчика

- ✓ **Более 400 удалённых сотрудников** во всех городах России и стран СНГ даёт возможность охватить 100% целевых предприятий в заданных регионах

- ✓ За время работы с 2008 года мы установили контакты с руководителями и специалистами **более чем 280 тыс. предприятий**, и продолжаем их развивать в рамках наших проектов

RESMARK

КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ

- ✓ Специализация в работе только на **корпоративных рынках**
- ✓ Реализация комплексных проектов **увеличения продаж**
- ✓ Проведение **маркетинговых исследований**
- ✓ **Гарантия результата**
- ✓ Развитая сеть **квалифицированных удалённых сотрудников** во всех городах России и СНГ
- ✓ **Собственные эффективные технологии** исполнения проектов
- ✓ **Экспертиза** во многих отраслях промышленности

- ✓ **2008** год основания
- ✓ **8** менеджеров проектов
- ✓ **400+** удалённых сотрудников
- ✓ **120+** городов России и СНГ
- ✓ **40+** клиентов
- ✓ **80+** проектов
- ✓ **8 000+** охваченных клиентов в месяц
- ✓ **12 000+** контактов в месяц
- ✓ **130 000+** записей в собственной базе данных предприятий РФ и СНГ

ГЕОГРАФИЯ РАБОТЫ

ОСНОВА НАШЕЙ РАБОТЫ: СЕТЬ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ УДАЛЕННЫХ СОТРУДНИКОВ ВО ВСЕХ ГОРОДАХ РОССИИ И СНГ – БОЛЕЕ 400 ЧЕЛОВЕК

RES MARK

НАШИ КЛИЕНТЫ

Услуги и оптовая торговля

InRisk
Risk Survey · Risk Audit · Loss Adjusting

МАКС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Affresco®

Солнечные КУХНИ

LG Life's Good

ВТБ24

Промышленное оборудование

BLM Synergie

dimi group
ГРУППА КОМПАНИЙ «ДИМИ»

ЭНЕРГОТРАСТ

PFEIFFER

Автомобили и спецтехника

ГРУППА ГАЗ

ПРАМО

VOLVO

РУСБИЗНЕСАВТО

MANTRAC CAT

TOYOTA

Системы автоматизации

INTERCOMP

IBS

МНПП САТУРН
малое научно-производственное предприятие
ТЕХНОЛОГИИ ПРОЗРАЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

consistentsoftwaredistribution

NANOCAD

Фармацевтика и медицина

Boehringer Ingelheim

NOVARTIS

益立胶囊 Yili Capsule

Pentcroft

Дин-Мед

RES MARK

ПОЧЕМУ МЫ?

√ **Более 400 квалифицированных сотрудников** во всех городах РФ и СНГ

- Нашим клиентам не приходится оплачивать аренду рабочих мест и междугородний телефонный трафик
- Все сотрудники имеют высшее образование
- Более 300 одновременно работающих операторов, имеющих успешный опыт работы в продажах

√ **Опыт работы** и квалификация руководителей проектов

- Большой опыт работ в международных консалтинговых компаниях, маркетинговых агентствах и промышленных компаниях
- Опыт промышленного маркетинга и успешных прямых продаж
- Результат любого проекта – **увеличение продаж**
- Применение межотраслевого опыта при реализации проектов

√ **Открытость**

- Передача заказчику всей проектной документации, включая сценарии переговоров, промежуточные итоги проектов, баз данных клиентов и форм отчётности
- Обучение в ходе проекта менеджеров по продажам Заказчика

√ **Современные технологии**

- Разработанные, описанные и апробированные методики исполнения проектов
- Контроль качества и сроков реализации проектов

√ **Гарантия результата**

ПОРТФЕЛЬ ПРОГРАММ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Найти

Получить

- ✓ Исследования объёма и ёмкости рынка
- ✓ Выявление перспективных сегментов рынка
- ✓ Конкурентная разведка
- ✓ Выявление потребительских предпочтений

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Сохранить

Развить

- ✓ Привлечение новых клиентов
- ✓ Расширение дилерских сетей
- ✓ Проведение выставок и семинаров
- ✓ Поддержка и развитие клиентской базы

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Типовые задачи маркетинговых исследований РЕСМАРК:

- √ Выявить типы, марки и объёмы потребления продукции (оценка **объёма рынка**, оценка **доли рынка**);
- √ Определить текущие потребности потребителей и их планы по закупкам и развитию (оценка **ёмкости рынка**);
- √ Выявить **степень известности** марки/компании на рынке;
- √ Выявить **отношение потребителей** к качеству продукта/услуги;
- √ Оценить **эффективность маркетинговых акций**;
- √ Уточнить цены и условия поставки конкурентов (**конкурентная разведка**);
- √ Определить **сегменты рынка** и выявить наиболее перспективные сегменты;
- √ Выявить драйверы и сдерживающие **факторы развития рынка**;
- √ Другие вопросы – по согласованию с Заказчиком, в зависимости от целей исследования

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ

В рамках проекта специалисты Компании РЕСМАРК:

- √ Сформируют **базу данных** потенциальных клиентов и контактных лиц, принимающих решения о закупках
- √ От имени Заказчика проведут **первичные переговоры** с руководителями компаний – потенциальных клиентов Заказчика с целью уточнения следующей информации
  - Текущая потребность компании в Продукции Заказчика
  - Планы по закупкам на текущий год
  - Заинтересованность в рассмотрении коммерческого предложения Заказчика
  - Другие вопросы – по согласованию с Заказчиком
- √ Разработают **тексты и макеты коммерческих предложений** и информационных материалов, а также персонализированных обращений к потенциальным клиентам
- √ По предварительному согласованию с потенциальными клиентами проведут **рассылку материалов** удобным для клиента способом: электронная почта/ факс/ почта России
- √ Проведут **переговоры с потенциальными клиентами** с целью уточнения заинтересованности в сотрудничестве с Заказчиком

ПРОВЕДЕНИЕ СЕМИНАРОВ

- В рамках проекта Компания РЕСМАРК работает как **отдел прямого маркетинга** Заказчика и проводит следующую работу:
  - Формирование базы данных потенциальных посетителей и участников Семинара
  - Выявление целевых контактных лиц, принимающих решения об участии в Семинаре
  - Информирование всех заинтересованных контактных лиц о предстоящем Семинаре и об условиях участия
  - Рассылка приглашений и информационных материалов Семинара
  - Проведение анкетирования потенциальных участников с целью дальнейшего маркетингового анализа ситуации на рынке
  - Предварительная регистрация посетителей – сбор заявок на участие
  - Маркетинговый анализ полученной информации, разработка рекомендаций по дальнейшему взаимодействию с потенциальными клиентами

- Компания РЕСМАРК **гарантирует достижение планового количества** участников, заполнивших заявку в рамках предварительной регистрации

- Компании РЕСМАРК передаст Заказчику всю документацию по проекту, включая базы данных потенциальных посетителей и участников с контактной информацией, а также результаты переговоров и анкетирования

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ

Объём работ / Тип проекта	Формирование базы данных с целевыми контактными лицами	Первичные переговоры, выявление потребностей, анкетирование	Проведение семинара – пригласительная кампания	Комплексный проект: продвижение продукции, привлечение клиентов, назначение переговоров
База данных **200** потенциальных клиентов	23 тыс. руб. (1 неделя)	60 тыс. руб. (2 недели)	80 тыс. руб. (1-1,5 месяца)	от 80 тыс. руб. (2 месяца)
База данных **500** потенциальных клиентов	45 тыс. руб. (2 недели)	80 тыс. руб. (3 недели)	130 тыс. руб. (1-1,5 месяца)	от 150 тыс. руб. (2 месяца)
База данных **1000** потенциальных клиентов	80 тыс. руб. (2 недели)	160 тыс. руб. (3 недели)	240 тыс. руб. (1,5-2 месяца)	от 260 тыс. руб. (до 3-х месяцев)

СРАВНЕНИЕ С ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

✓ Анализ затрат на реализацию проекта **силами собственного отдела продаж** произведён из расчёта:

- Количество менеджеров по продажам – 5 человек
- Заработная плата менеджера (без учёта премий и бонусов) – 15 000 руб.
- Аренда рабочего места – 6 кв. м на каждого сотрудника, ставка 12 000 руб./кв.м в год
- Налоги на заработную плату – 34%
- Межгород – 5 000 руб. в месяц на каждого менеджера
- Эффективность работы менеджера – 5 результативных контактов с новыми клиентами в день

✓ При анализе не учтены затраты на организацию рабочих мест, привлечение сотрудников и управление отделом

Показатель	Отдел продаж 5 человек	Компания РЕСМАРК
Период работы	10 месяцев	1,5 месяца
Затраты	1 500 тыс. руб.	260 тыс. руб.
Объём работ	5 000 контактов *	5 000 контактов *
Эффективность	Соответствует количеству новых компаний, привлечённых к сотрудничеству в течение прошлого года	От 100 запросов от новых клиентов

** Из расчёта, что за период работы с каждым потенциальным клиентом необходимо провести не менее 5-ти переговоров (контактов). Нерезультативные обращения и разговоры в оценке не учтены.*

СОТРУДНИЧЕСТВО

- ✓ Для подготовки детального коммерческого предложения, содержащего:
  - Описание методики исполнения
  - Оценку эффективности проекта и ожидаемые результаты
  - Предварительную оценку стоимости проекта

- ✓ Просим Вас направить в наш адрес техническое задание, содержащее краткую постановку задачи и следующую информацию:
  - Цели и задачи проекта
  - Целевые регионы работы
  - Предпочтительные отрасли и направления деятельности целевых компаний
  - Ожидаемые результаты
  - Другие критерии – в зависимости от проекта

- ✓ Готовы по запросу выслать Вам примерную форму технического задания

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Компания РЕСМАРК
Тел. (495) 967-90-35
info@resmark.ru
www.resmark.ru