

Маркетинг та продажі меблевої компанії

IT.artel
Автоматизація ідей

Сошніков Ігор
isoshnikov@it-artel.com.ua



**Чомусь всі забувають, що бізнес
базується на клієнтах.**

Цикл придбання меблів та дверей – декілька років.
Розроблювати системи лояльності немає сенсу,

Потрібно працювати над:

- брендом (пізнаваність, краще співвідношення ціна якість для своєї категорії)
- Customer Experience
- спеціальними пропозиціями

Але дуже важливо розуміти, хто ваш клієнт

- чоловіки\жінки
- вік
- статус та доходи
- регіон

та знати його потреби.

Канали digital і не дуже комунікації



- Сайт = інтернет магазин (не забуваємо про готові платформи, наприклад Shopify)
 - Сучасний дизайн
 - Обов'язково чат з відповідями в реальному часі
 - SEO оптимізація
 - Не забуваємо Google Ads



- Месенджери
 - Канал для відповіді на питання
 - Чат бот



- Email розсилки
 - Новини
 - Акції
 - Статуси замовлень



- Колцентр

Канали digital і не дуже комунікації



- Facebook

- Сторінка з **регулярним контентом**
- **Обов'язково** потрібно моніторити дописи та відповідати на питання або проблеми
- Рекламні кампанії на FB
- Співпраця з лідерами думок



- Instagram

- Сторінка з **регулярним контентом**
- Співпраця з лідерами думок



- Youtube

- Канал з **регулярним контентом**
- Медіареклама на Youtube
- Співпраця з блогерами

Сегментуйте своїх клієнтів



Власна роздрібна
мережа



Великі роздрібні
мережі



Наявні Дилери та
роздрібні мережі



Пошук нових дилерів
та партнерів



Забудовники

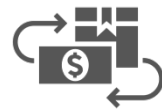
Великі роздрібні мережі



- Прихована консігнація
 - облік проданих товарів на магазинах торговельної мережі
 - Розрахунок платежів, згідно продажів торговельної мережі



- Контроль дебіторської заборгованості по періодам



- Мерчандайзінг

Роздрібні \ дилерські мережі



Помилки при прийомі заказів



Цінова політика для конкретного дилера (людський фактор)



Порушення умов виконання замовлень (строки, умови оплати та ін.)



Контроль дебіторської заборгованості

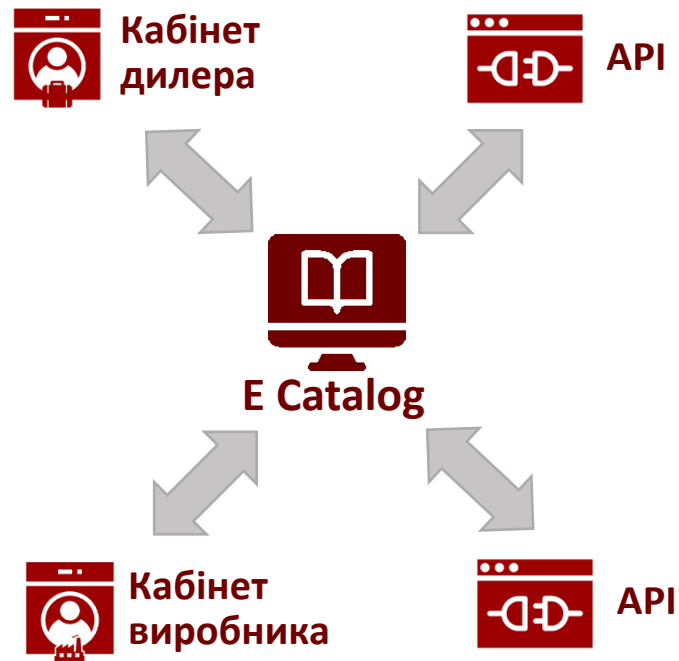
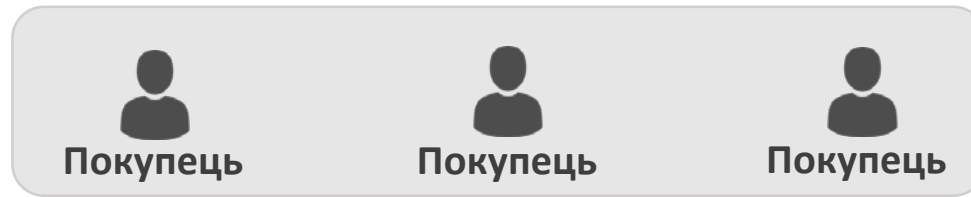


Контроль обсягів та маржинальності продажів по кожному клієнту



Відсутність системної класифікація клієнтів

Єдиний каталог меблевих виробників



- Каталог товарів з характеристиками
- Опис товарів з фотографіями
- Замовлення покупців
- Оплата замовлень
- Статуси замовлень
- Рекламації
- Акт звірки

Пошук нових B2B клієнтів

Люди, які продають наявним клієнтам та люди, які шукають нових це **різні** люди



Облік потенційно можливих клієнтів (лідів), план контактів по лідам



План переводу лідів в можливості (можливість – зацікавленість в співпраці)



Структура воронки продажів



Контроль виконання воронки продажів в цифрах

Пошук нових Забудовників



Облік потенційно можливих клієнтів (лідів), план контактів по лідам



План переводу лідів в можливості (можливість – зацікавленість в співпраці)



Облік лідів та можливостей в розрізі проектів (збудов)



Структура воронки продажів



Контроль виконання воронки продажів в цифрах

Робота з наявними Забудовниками



Контроль виконання умов угоди в розрізі проектів (строки, обсяги, оплати)



Цінова політика для конкретного проекту (людський фактор)



Контроль відвантаження згідно ситуації з розрахунками



Порушення умов виконання замовлень (строки, умови оплати та ін.)



Контроль дебіторської заборгованості по кожному проекту



Контроль обсягів та маржинальності продажів по кожному проекту

IT.artel
Автоматизація ідей

Дякую



Сошніков Ігор
співвласник
+38 (050) 342 97 37
it-artel.com.ua
isoshnikov@it-artel.com.ua