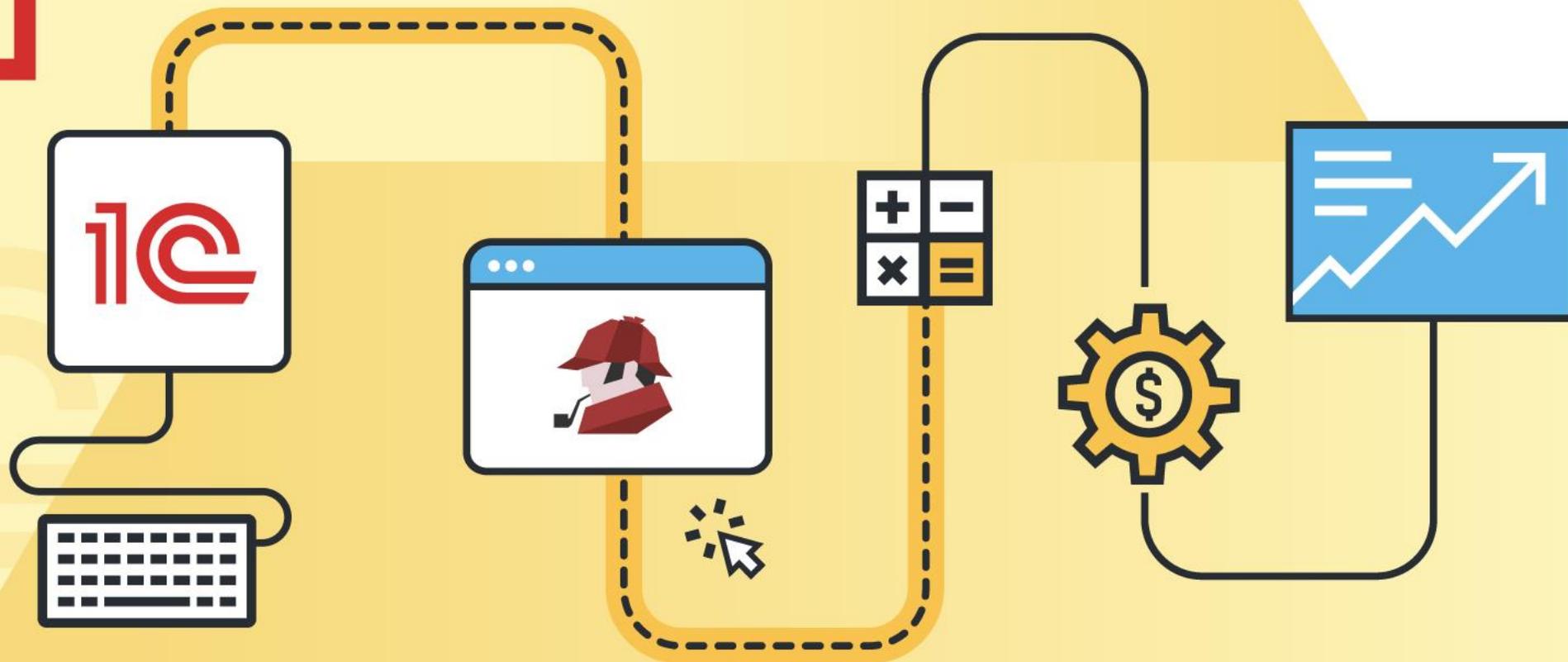


**FREE
WEBINAR**



**СБОР ДАННЫХ И АНАЛИТИКА С LOGINOM.
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ТЕХ, КТО РАБОТАЕТ В 1С**



АЛМАЗОВ АНТОН

МАСТЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ

Алмазов Антон Александрович

Эксперт по 1С
Мастер повторных продаж
20 лет управленческого опыта



Мои клиенты:



Совместно с компанией «АС Проект» Бизнес-партнер Loginom Company

АС Проект



АС Проект

Тип: Бизнес-партнёр



Страна: Россия

Город: Москва

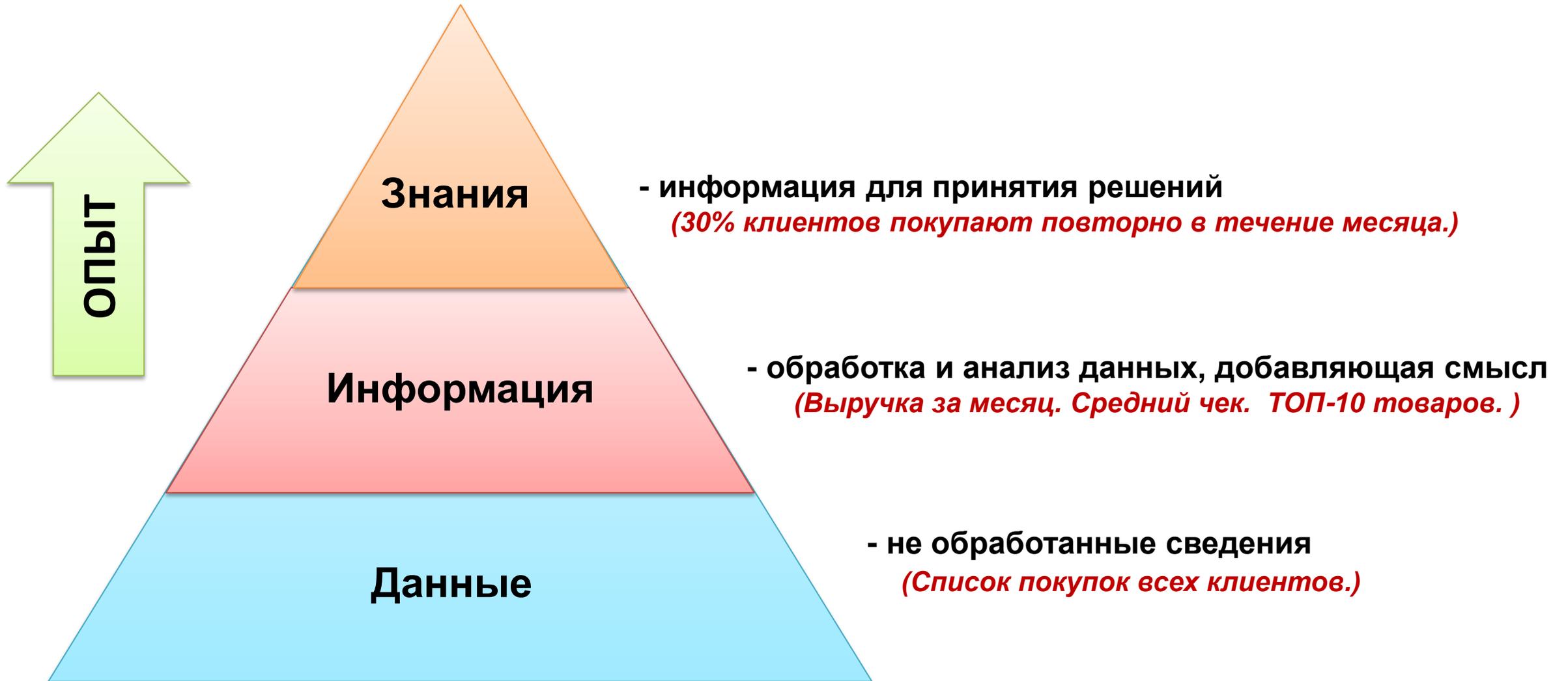
АС Проект — команда с большим опытом работы на рынке автоматизации. На протяжении последних лет помогает компаниям собирать и консолидировать информацию при помощи популярных CRM, 1С:ERP, систем бухгалтерского и управленческого учета 1С.

АС Проект предлагает услуги по разработке и внедрению аналитических решений на базе платформы Loginom.

ДАННЫЕ, ИНФОРМАЦИЯ, ЗНАНИЯ

Слово – единица мысли!

Данные – Информация – Знания



Информация => Знания

ИНФОРМАЦИЯ

ЗНАНИЯ

Средний чек покупки:

- 2018 г. – 23 000 руб.
- 2019 г. – 19 000 руб.

Наблюдается снижение потенциала продаж. Дело либо в качестве работы компании, либо в снижении рыночного потенциала.

Доля постоянных клиентов в покупках:

- За 2018 г. – 45%;
- За 2019 г. – 55%

Наблюдается рост доли постоянной клиентской базы, что на фоне сохранения числа привлечённых новых клиентов говорит о хорошем качестве работы нашего бизнеса и эффективности мероприятий по удержанию. Наблюдаем соответствующий рост выручки за аналогичные периоды.

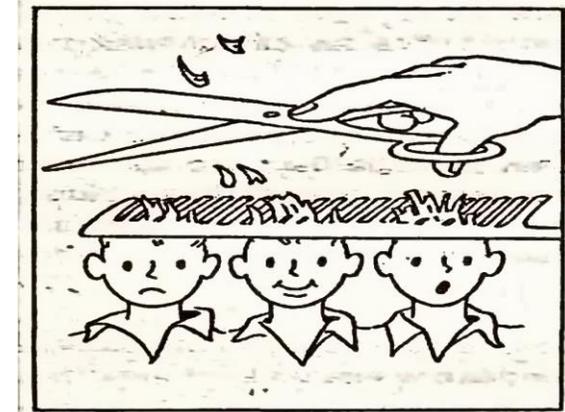
Данных много, а Информации нет

- Во многих компаниях накоплено большое количество данных;
- Все понимают, что данные нужно обрабатывать и использовать;
- Отсутствие простых инструментов получения информации, замедляет получение знаний и скорость принятия решений! Опыт не растёт!



Последствия: Трудно правильно организовать работу с Клиентской базой и Повторные продажи

- В большинстве компаний отсутствуют КРІ (информация) для анализа качества работы с постоянными клиентами. => Нет знаний. Нет опыта.
- Все понимают, что нужно работать персонально, но по факту со всеми работают одинаково (*неправильно?*).
- А часто никак не работают ...
 - Невозможно проверить качество работы.
 - Трудно разделить задачи между ОП и ОМ.



Почему в примере мы работаем с 1С

- **Все мои клиенты работают с 1С 😊**
- **Самый частый кейс: в компании есть 1С.**
 - 1С:Бухгалтерия;
 - 1С:Торговля, 1С:ERP;
 - 1С: CRM;
 - 1С:Отраслевые решения;
- **1С есть почти всегда, но много чего еще есть...**

ИТ-ландшафт современного бизнеса

Сайт компании (CMS Битрикс)

- Заказы клиентов.
- Брошенные корзины.
- Статистика заходов.
- Просмотренные страницы.

CRM (Битрикс24)

- Активность клиентская база
- Контакты клиентов

Лидогенерация (ROISTAT)

- Статистика по каналам;
- Стоимость Лида / ROMI;

Рассылки (UNISENDER)

- Информация о прочтении и доставке;

Продажи (1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ)

- Продажи. Возвраты.
- Дебиторская задолженность.
- Выполнение коммерческих условий.

Бухгалтерский учет Сдача отчетности (1С:БУХГАЛТЕРИЯ)

- Взаиморасчеты;

CALL-ЦЕНТР (INFINITY)

- Статистика обращений от клиентов
- Статистика жалоб

Документооборот (СЭД)

- Договора (сроки, суммы, условия)

Финансы (MS EXCEL)

- Доходы/расходы, прибыли/убытки
- Финансовое планирование

Зарплата и персонал (1С:ЗУП)

- Кадровый учет
- Системы мотивации
- Начисление заработной платы

Где хранятся данные о клиентах?



CRM-данные

Нужна система умеющая извлекать и обрабатывать данные из разных программ

- **В ИТ-ландшафте предприятия есть не 1С. Даже 1С программы бывают разные.**
- **Данные о клиентах (CRM-данные) хранятся в разных системах.**
- **Для консолидации нужен дополнительный инструмент.**
- **Вывод: Нужна Система сбора и обработки CRM-данных для работы в гетерогенной среде.**
Т.е. Для работы с Базой нужно что-то, что умеет объединять и обрабатывать данные о клиентах из разных программ.

Альтернативы есть?

Альтернатива 1:

- Загрузка и обработка данных «вручную».
- Обработка в Excel.
- Подходит, если данные не много и отчеты нужно не чаще, чем раз в месяц;
- Если данных много – нужна Автоматизация!

Альтернатива 2:

- Системы автоматизации со встроенными механизмами Загрузки и Консолидации.
- Например: 1С:Управление холдингом 8 (1 250 т.р.)

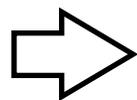
Кейс:
Консалтинг по Повторным продажам
или
Как я встретил Loginom



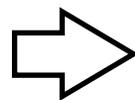
Увеличение клиентской базы для повышения продаж и прибыли



1. Поиск
Реклама
Партнеры



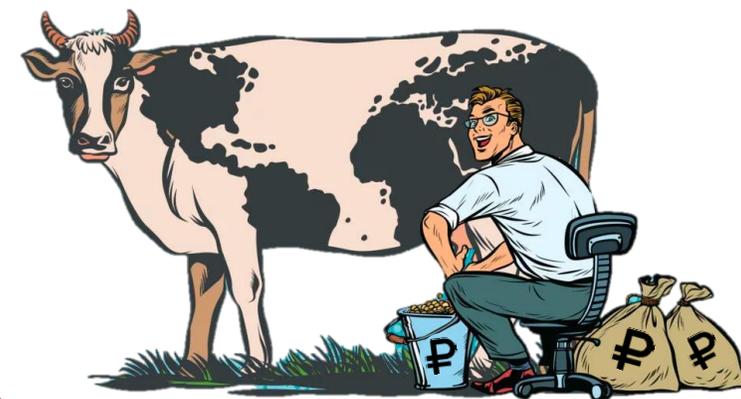
2. Вовлечение
NBO, Клиентский опыт
Программы лояльности



3. Удержание
Постоянные клиенты
Возвращение уходящих

**ПОВТОРНЫЕ
ПРОДАЖИ**

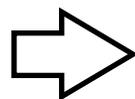
Превращаем
новых покупателей
в постоянных!



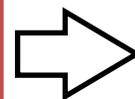
Увеличение клиентской базы для повышения продаж и прибыли



1. Поиск
Реклама
Партнеры



2. Вовлечение
NBO, Клиентский опыт
Программы лояльности



3. Удержание
Постоянные клиенты
Возвращение уходящих

**ПОВТОРНЫЕ
ПРОДАЖИ**



Крайне трудно выстроить и собирать KPI по Повторным продажам

- Оперативный анализ нестандартных клиентских показателей – дорого и долго! (неделями ждал от программистов)
- Нужно было быстро получать информацию для экспресс-анализа клиентских баз:
 - Простой отчет в 1С – долго!
 - Разные системы – забудь!



Мои критерии «Идеальной аналитической системы» для оцифровки Повторных продаж

- Простая система обработки данных в формате отчетов 1С и Excel;
- Возможность повторного использования настроек;
- Обработка больших объёмов данных без программирования;
- Не дорогая или бесплатная локальная версия для знакомства;



Logiном – хорошо подходит

Logiном решает

- делает меня
- программ
- Дает мне
- доступа к
- рабочих д
- Дает мне
- данные
- Позволяет
- в удобной
- в други

Аналитическая платформа

Logiном

Low-code платформа для реализации всех аналитических процессов: от интеграции и подготовки данных до моделирования, развертывания и визуализации.



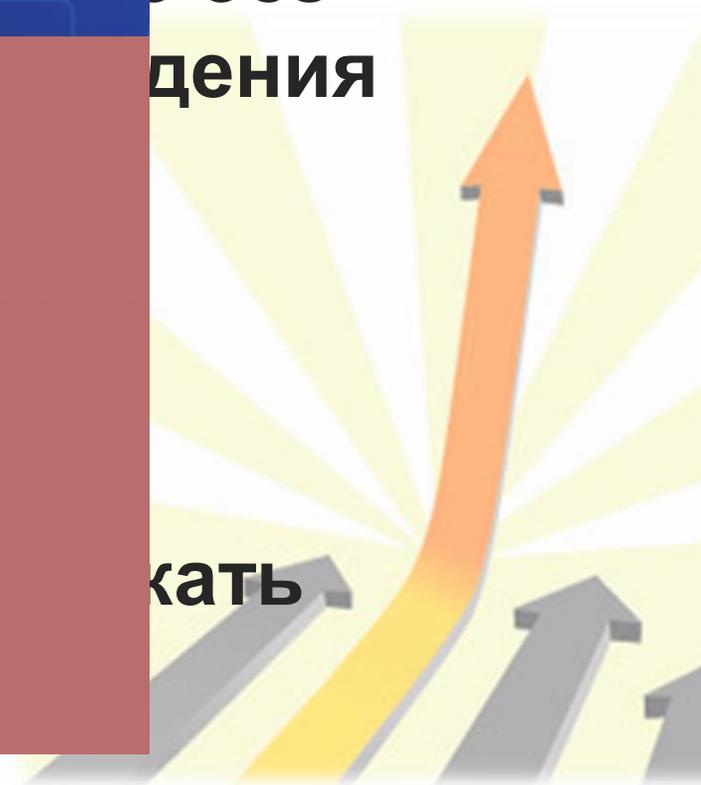
продаж:

»

е без

дения

кать



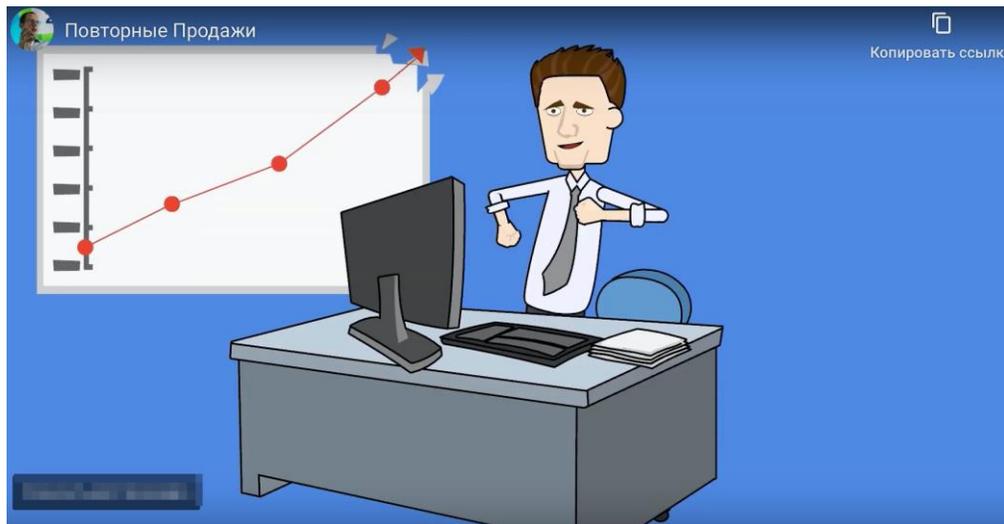


АЛМАЗОВ АНТОН

МАСТЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ

ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

Бизнес-задача для основного кейса



Ролик 1 минута



<http://ai-sales.ru>

Жизненный цикл клиента

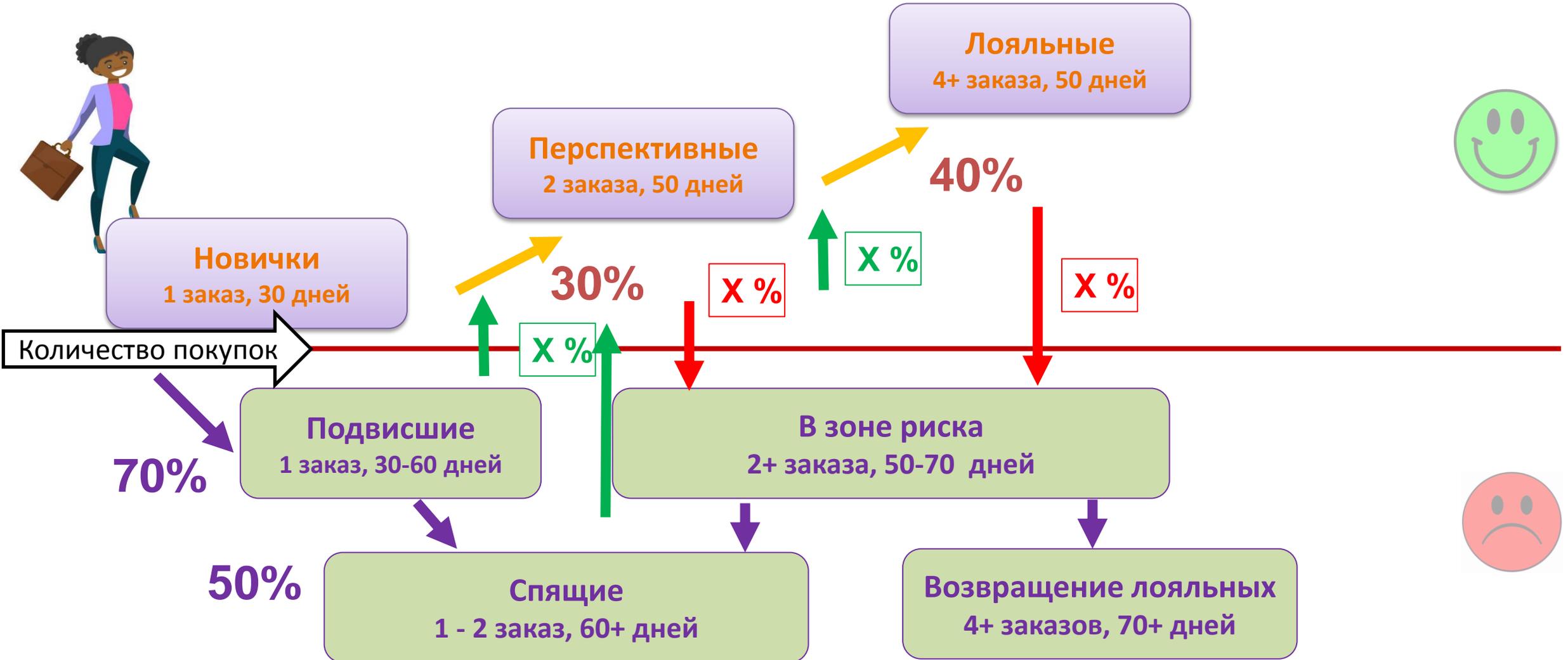


Жизненный цикл клиента



Сегментация «Повторные продажи по RFM»

Активная клиентская база



9 сегментов ЖЦК для одной базы 1С

9 сегментов жизненного цикла клиентов - Стандарт

26.05.2015

1. НОВЫЕ
3 (6,67%)

2. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
1 (2,22%)

3. ПОСТОЯННЫЕ
4 (8,89%)

4. ЗАСЫПАЮЩИЕ НОВЫЕ
2 (4,44%)

7. УСНУВШИЕ НОВЫЕ
17 (37,78%)

**Дополнительно предлагается
Методика Повторных продаж,
которая содержит базовую
стратегию реагирования для
каждого сегмента.**

НО, Сегментация по ЖЦК часто требует Интеграции данных!

- 1. Информация + Методика = Знания, чтобы
принимать решения
Без консолидированной информации комплексная
работа с сегментами почти невозможна!**
- 2. В крупных и средних компаниях CRM-данные редко
расположены в одной базе, поэтому требуется импорт
из разных ИТ-систем!**

Переходим к кейсу!



КЕЙС: ОРГАНИЗАЦИЯ РЕГУЛЯРНЫХ РАССЫЛОК ПО КЛИЕНТСКОЙ БАЗЕ С УЧЕТОМ АКТУАЛЬНЫХ ДАННЫХ О ПРОДАЖАХ ИЗ «1С:ERP» И «1С:CRM»

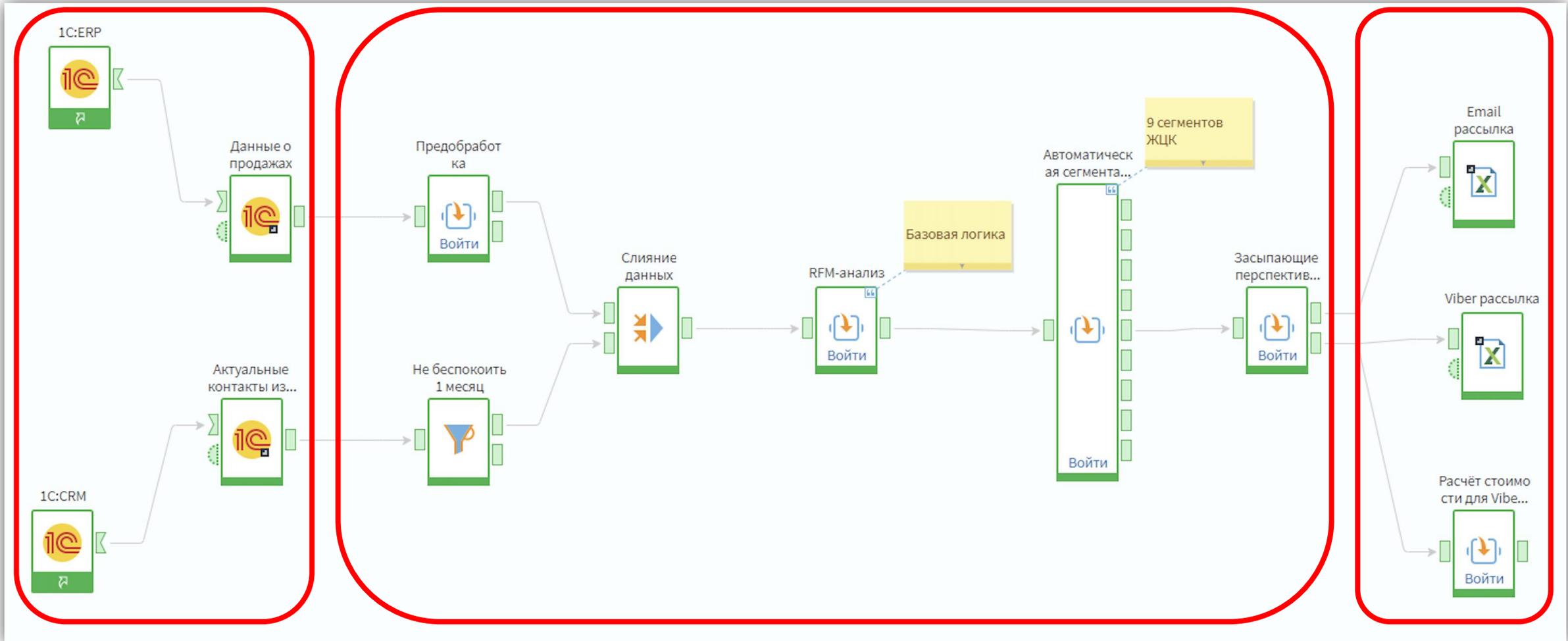
9 сегментов жизненного цикла клиентов - Стандарт



Что нужно для решения этой задачи?

1. Получить данные из 1С и CRM;
2. Взаимно обогатить данные: Новые продажи + Актуальные контакты;
3. Наложить «фильтры ограничений» (даты, «черный список», частота общения и т.п.);
4. Реализовать сценарий расчета показателей (расчет);
5. Выгрузить результат в Excel или нужную программу;
6. Для полученных сегментов осуществить целевые действия: Рассылки, Обзвоны и т.п. (!)

Рабочий сценарий получения сводного отчета «9 сегментов ЖЦК»

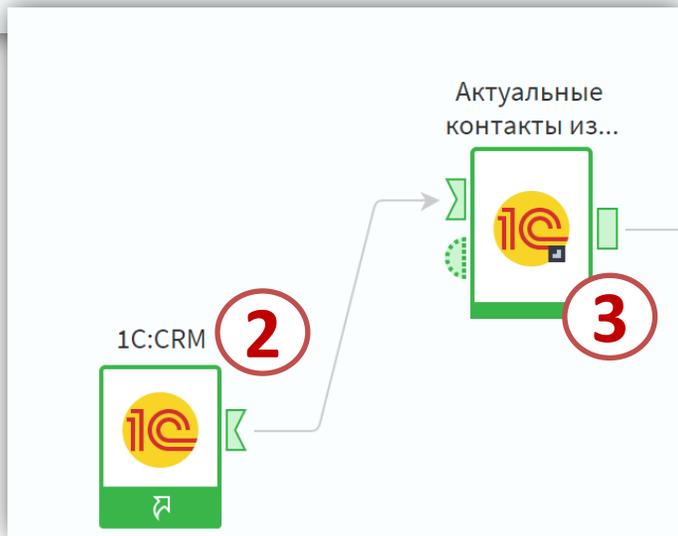
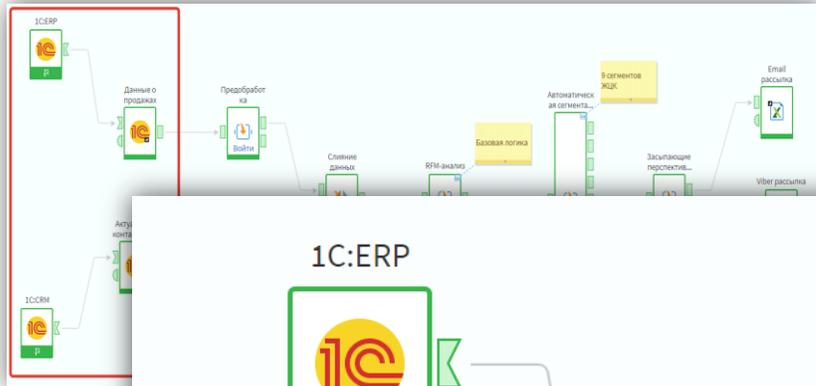


Шаг 1:
Извлечение

Шаг 2:
Преобразование

Шаг 3:
Загрузка

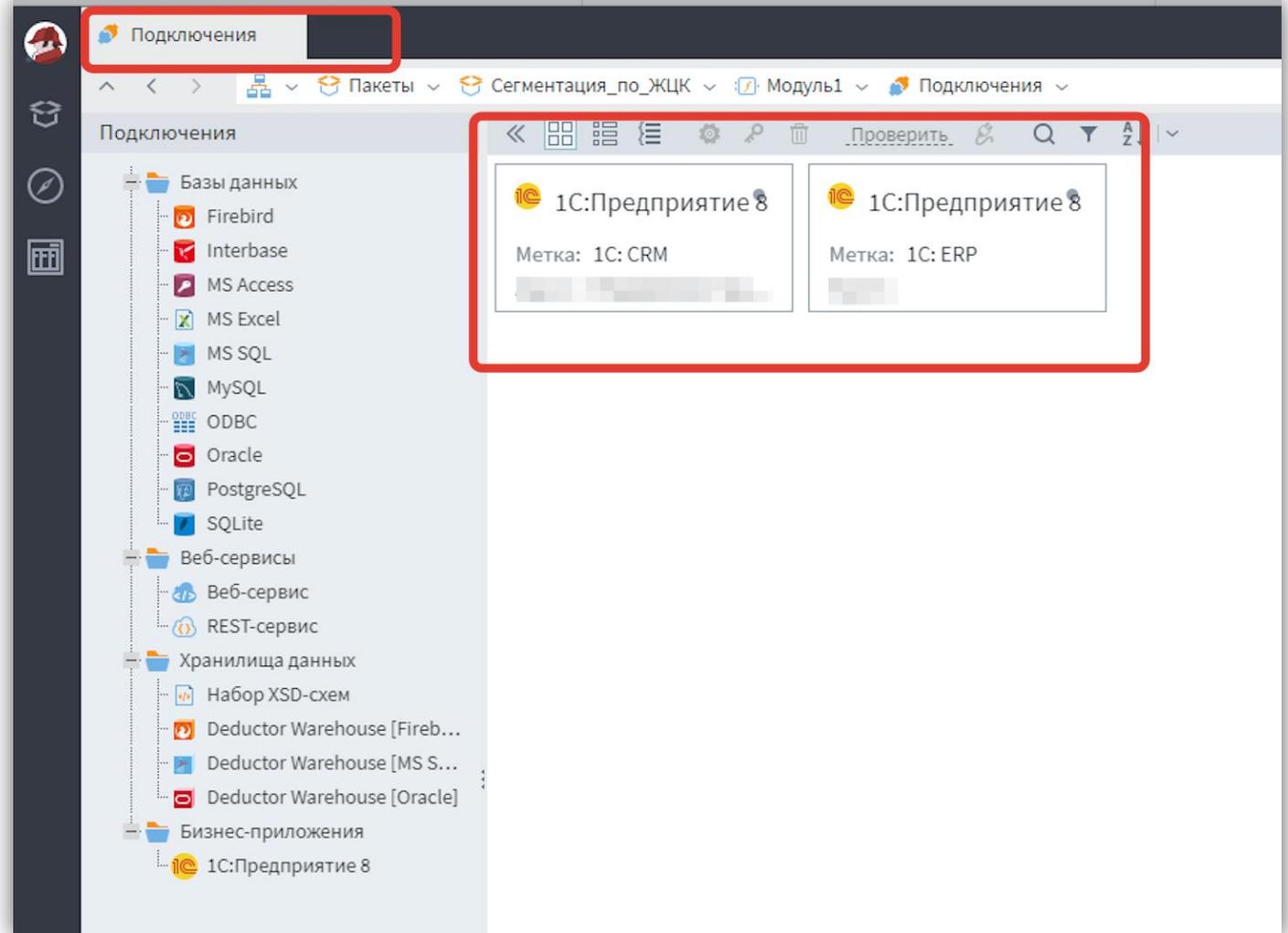
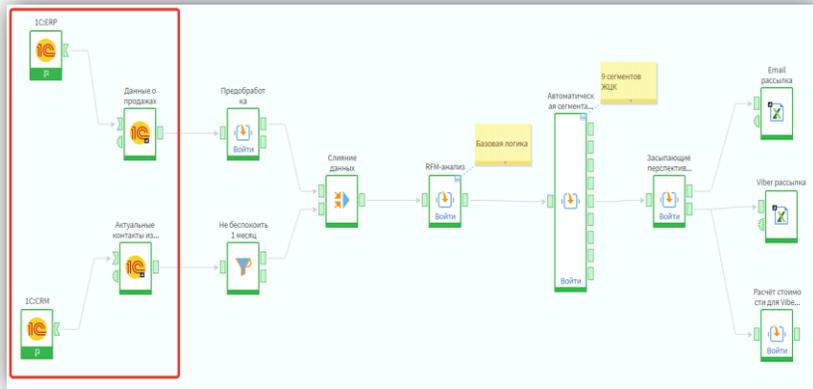
Шаг 1: Извлечение данных из 1С:ERP



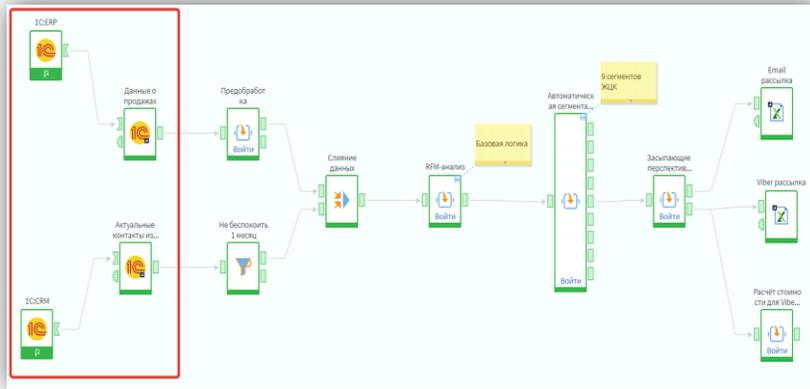
Узлы сценария:

1. Автоматическое подключение к базе 1С:ERP;
2. Автоматическое подключение к базе 1С:CRM
3. Загрузка актуальных данных для последующей обработки.

Настройка подключения к базам с данными



Настройка запроса для импорта данных из 1С:ERP

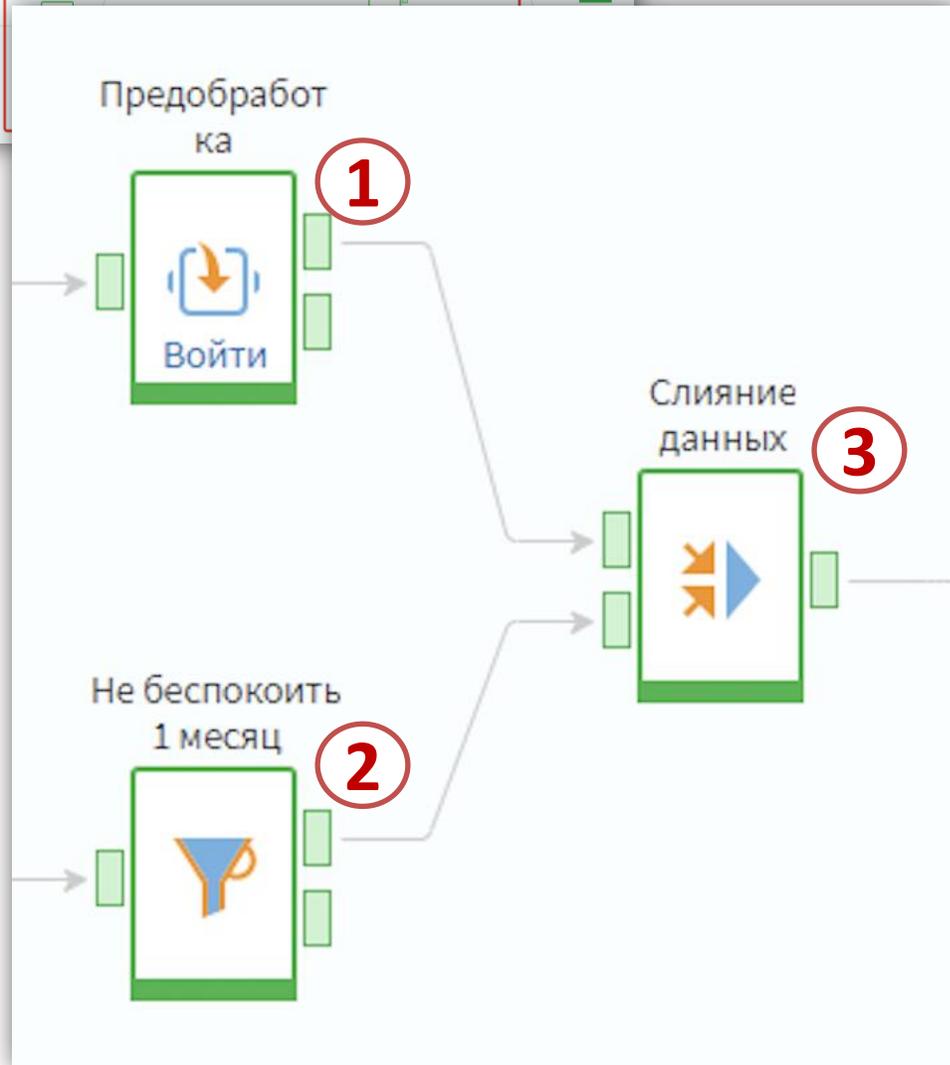
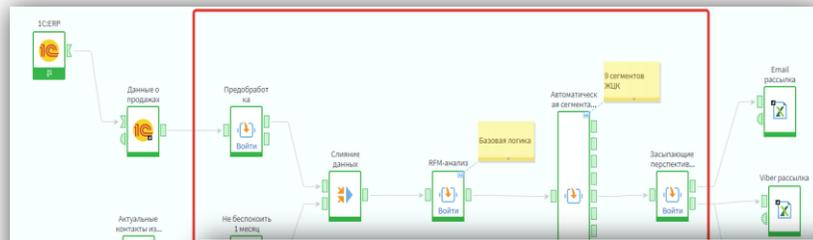


The screenshot shows the 'Консоль запросов' (Query Console) window. The main area displays a query in Russian, with the following text:

```
ВЫБРАТЬ  
Продажи.Период,  
Продажи.Номенклатура.Наименование,  
Продажи.Номенклатура.Артикул,  
Продажи.Номенклатура.Родитель.Наименование,  
Продажи.Номенклатура.Родитель.Родитель.Наименование,  
Продажи.Подразделение.Наименование,  
Продажи.Организация.Наименование,  
Продажи.Номенклатура.Код,  
Продажи.Номенклатура.БазоваяЕдиницаИзмерения.Наименование,  
Продажи.Номенклатура.БазоваяЕдиницаИзмерения.Представление,  
Продажи.Номенклатура.НаименованиеПолное,  
Продажи.Номенклатура.СтранаПроисхождения.Наименование,  
Продажи.Номенклатура.СтранаПроисхождения.НаименованиеПолное,  
Продажи.Номенклатура.ВидНоменклатуры.Наименование,  
Продажи.Подразделение.Код,  
Продажи.Подразделение.Наименование,  
Продажи.Контрагент.Код,  
Продажи.Контрагент.Наименование,  
Продажи.Контрагент.ИНН,  
Продажи.Контрагент.КПП,  
Продажи.Контрагент.Регион.Наименование,  
Продажи.Контрагент.Регион.КодРегиона,  
Продажи.Контрагент.Представление  
Продажи.Количество,  
Продажи.Стоимость  
  
ИЗ  
РегистрНакопления.Продажи КАК Продажи  
  
ГДЕ  
Продажи.Период МЕЖДУ &Start И &End  
И Продажи.Организация = &Organization
```

The interface includes a 'Запросы' (Queries) list on the left with a 'Новый' (New) button. The top right has buttons for 'Запрос' (Query), 'Параметры' (Parameters), 'Выборки' (Selections), 'Конструктор запроса' (Query Builder), and 'Выполнить запрос' (Execute Query). At the bottom, there are radio buttons for 'Таблица' (Table) and 'Дерево' (Tree).

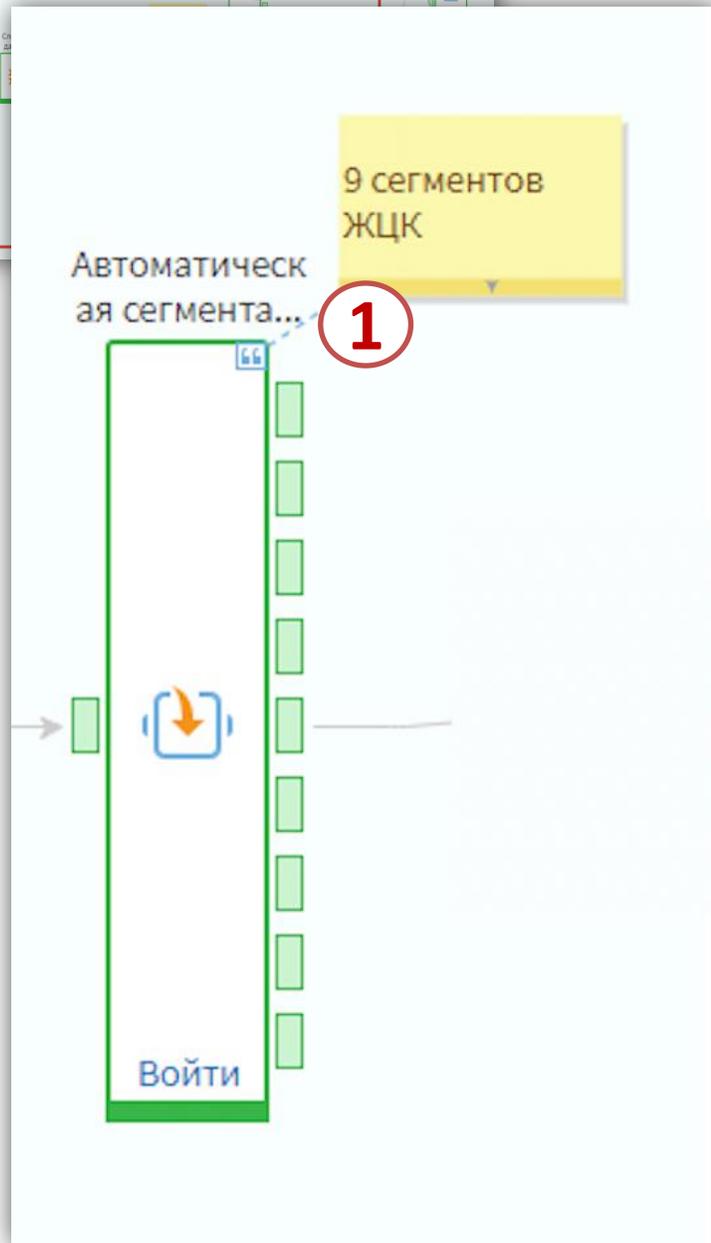
Шаг 2: Обработка



Узлы сценария:

1. Формирование агрегатов (информация 1);
2. Формирование актуального списка для коммуникаций;
3. Обогащение данных: Актуальные продажи (агругаты) + Актуальные контакты.

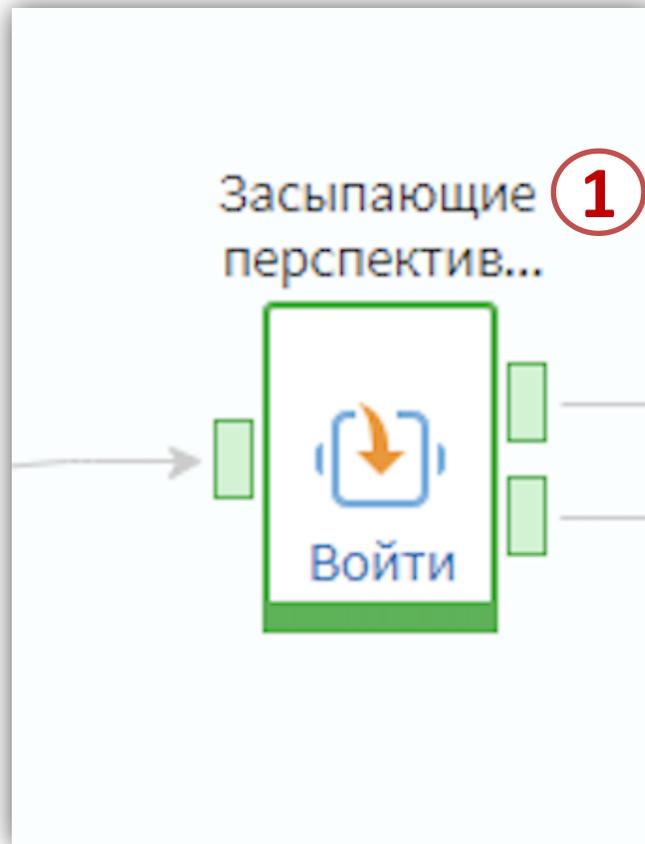
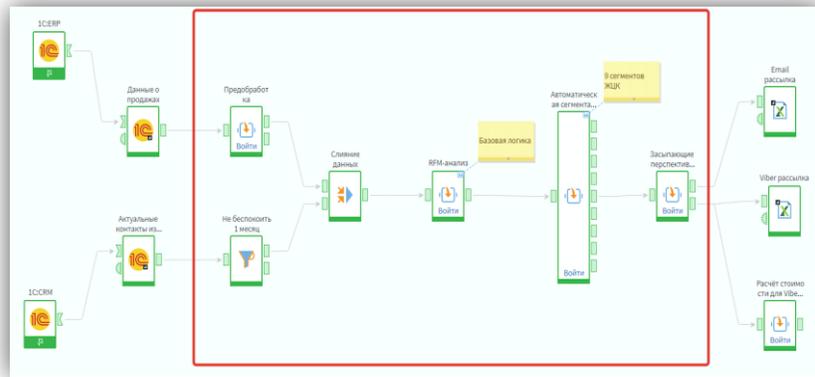
Шаг 2: Обработка



Узлы сценария:

1. Дополнительная обработка с учетом алгоритмов методики «Повторные продажи»
Списки: «9 сегментов ЖЦК»

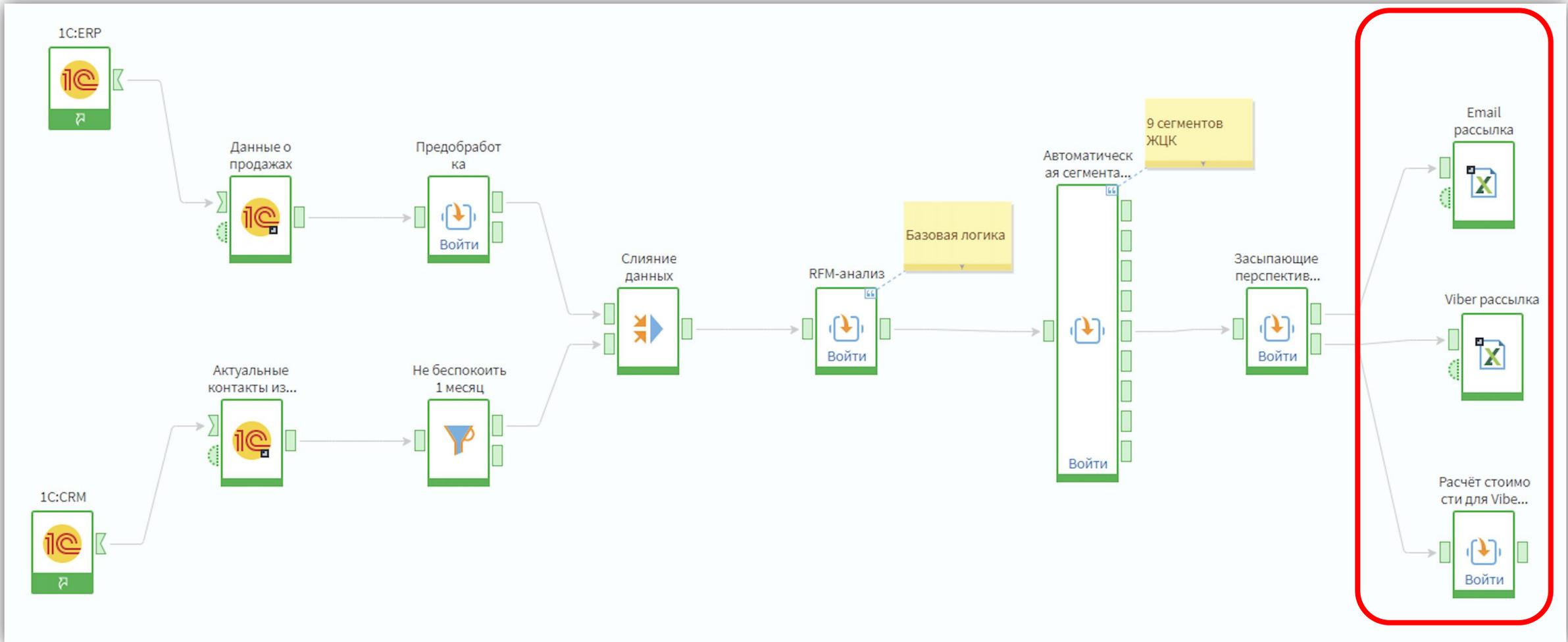
Шаг 2: Обработка



Узлы сценария:

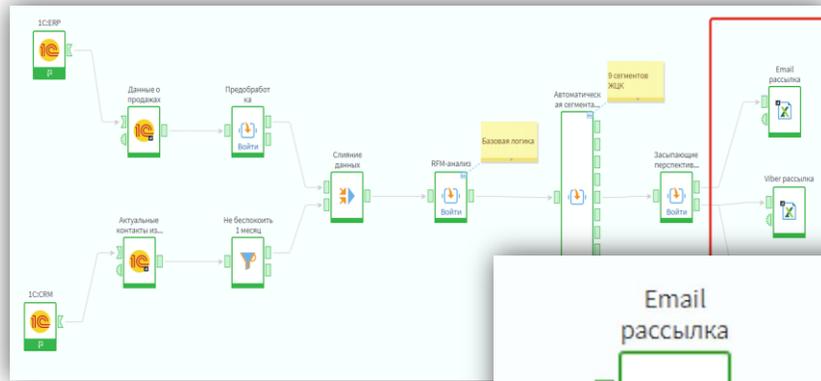
1. Пример дополнительной обработки сегмента «Перспективные Засыпающие» - разделение каждого списка на «Для почтовой рассылки» и «Для Viber рассылки».

Рабочий сценарий получения сводного отчета «9 сегментов ЖЦК»



**Шаг 3:
Загрузка**

Шаг 3: Обработка



Узлы сценария:

1. Список «Для почтовой рассылки»;
2. Список «Для Viber рассылки»;
3. Справочная стоимость Viber рассылки.

- **Logipom отлично подходит для по сбора и обработки CRM- данных:**
 - Есть интеграция с 1С через Запросы и Отчеты.
 - Есть интеграция с Excel и Базами данных клиентов.
 - Возможность повторного использования настроек.
 - Наглядная модель: через месяц легко вспомнить, что «нагородил».
 - Не дорогая и бесплатная локальная версия для знакомства.
 - Работает в WEB.
 - Не ограничивается только простыми функциями загрузки. Много чего есть на будущее.

Сколько стоит бизнесу аналитический отчет, который аналитик готовил 2 дня?

- **Кейс:**

- Аналитик Сергей получает 55 000 рублей.
- 1 раз в месяц, Сергей готовит для руководства статистику продаж и сводные KPI о продажах.
- С учетом выгрузки и обработки данных, это занимает 12-16 часов.
- Вопрос: Сколько стоит такой отчет за год?

- **Расчет:**

- $55\ 000 \times 1,43 = 490$ рублей в час. Стоимость работы аналитика.
- $490 \text{ руб} \times 14 \text{ час} \times 12 \text{ мес} = 82\ 500 \text{ руб.}$

-

- **Срок подготовки отчета: от 2-х дней;**
- **Стоимость одного отчета в год 82 500 рублей.**

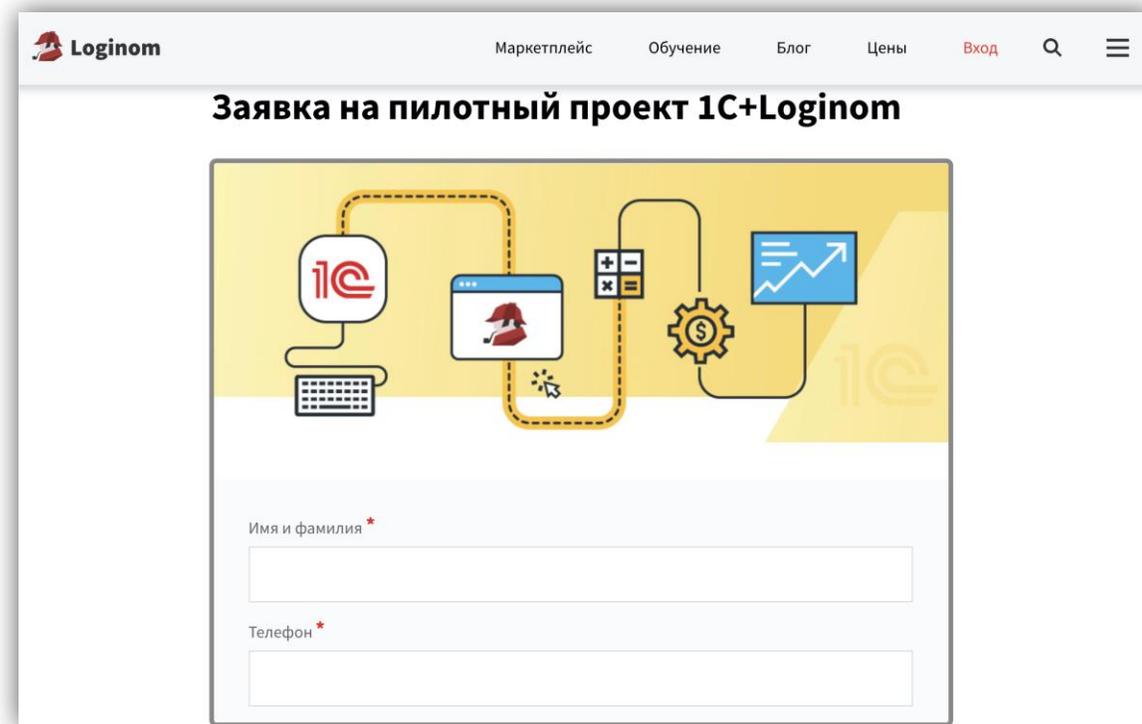
Как познакомится с Loginom

- Оставить заявку на демонстрацию (пилотный проект);
- Рассказать ваши задачи с нашим экспертами;
- Мы подготовим и продемонстрируем примеры на демо-стенде или ваших данных.

Оставить заявку!



<https://loginom.ru/1c-test-prod>

A screenshot of the Loginom website's application form. The page has a white background with a grey navigation bar at the top containing the Loginom logo and links for 'Маркетплейс', 'Обучение', 'Блог', 'Цены', 'Вход', a search icon, and a menu icon. The main heading is 'Заявка на пилотный проект 1С+Loginom'. Below the heading is a yellow graphic area with icons representing a computer, a person, a gear, and a chart. Underneath the graphic are two input fields: 'Имя и фамилия *' and 'Телефон *', both with red asterisks indicating required fields.

Совместно с компанией «АС Проект» Бизнес-партнер Loginom Company

АС Проект



АС Проект

Тип: Бизнес-партнёр



Страна: Россия

Город: Москва

АС Проект — команда с большим опытом работы на рынке автоматизации. На протяжении последних лет помогает компаниям собирать и консолидировать информацию при помощи популярных CRM, 1С:ERP, систем бухгалтерского и управленческого учета 1С.

АС Проект предлагает услуги по разработке и внедрению аналитических решений на базе платформы Loginom.

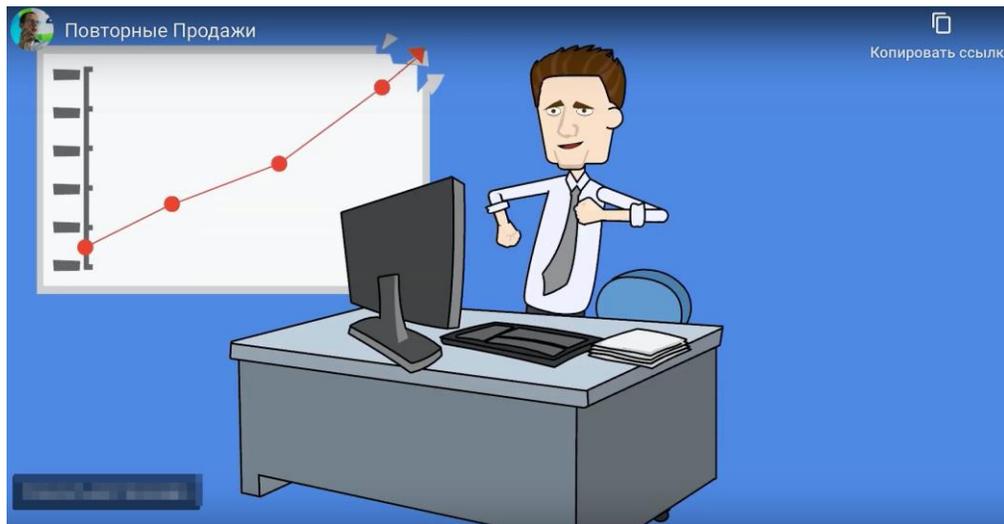


АЛМАЗОВ АНТОН

МАСТЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ

ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

Бизнес-задача для основного кейса



Ролик 1 минута



<http://ai-sales.ru>



Управление
Нашей
Фирмой

ОПРОС

