

# Инновационные методы сбыта промышленной продукции

(на примере ОАО «Минский завод  
колесных тягачей»)

Подготовила: Калачёва О.Ю.  
Руководитель: Подобед Н.А.  
<http://fmk.bseu.by>

# Актуальность рассматриваемой темы

**Управление сбытом** как особой и важнейшей сферой деятельности промышленного предприятия **претерпело** в последнее время существенные **изменения**.

Рынок, а также тяжелые условия переходного периода заставили руководителей предприятий уделять особое внимание вопросам **сбыта продукции**, а, следовательно, обеспечению ее **конкурентоспособности**.

Процессы сбыта современной высокотехнологичной продукции индустриального назначения благодаря оказанию научно-технологических услуг интегрируют в процессы производства.



**ВОЛАТ**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОПЕСНЫХ ТЯГАЧЕЙ

# ОАО «МЗКТ»



**VOLAT**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОЛЕСНЫХ ТРАКТОРОВ

# Товаропроводящая сеть

- **ВПК**

- Реализуется через прямые каналы сбыта.
- Основной инструмент-выставки
- затраты **500 000 \$**

- **НХЗ**

- Реализуется через дилерскую сеть;
- Дилерское вознаграждение составляет **7,5%**.
- затраты **1 677 159 \$.**



**VOLAT**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОМПЕСНЫХ ТЯГАЧЕЙ

# Структура и динамика продаж автотехники НХЗ и ВПК

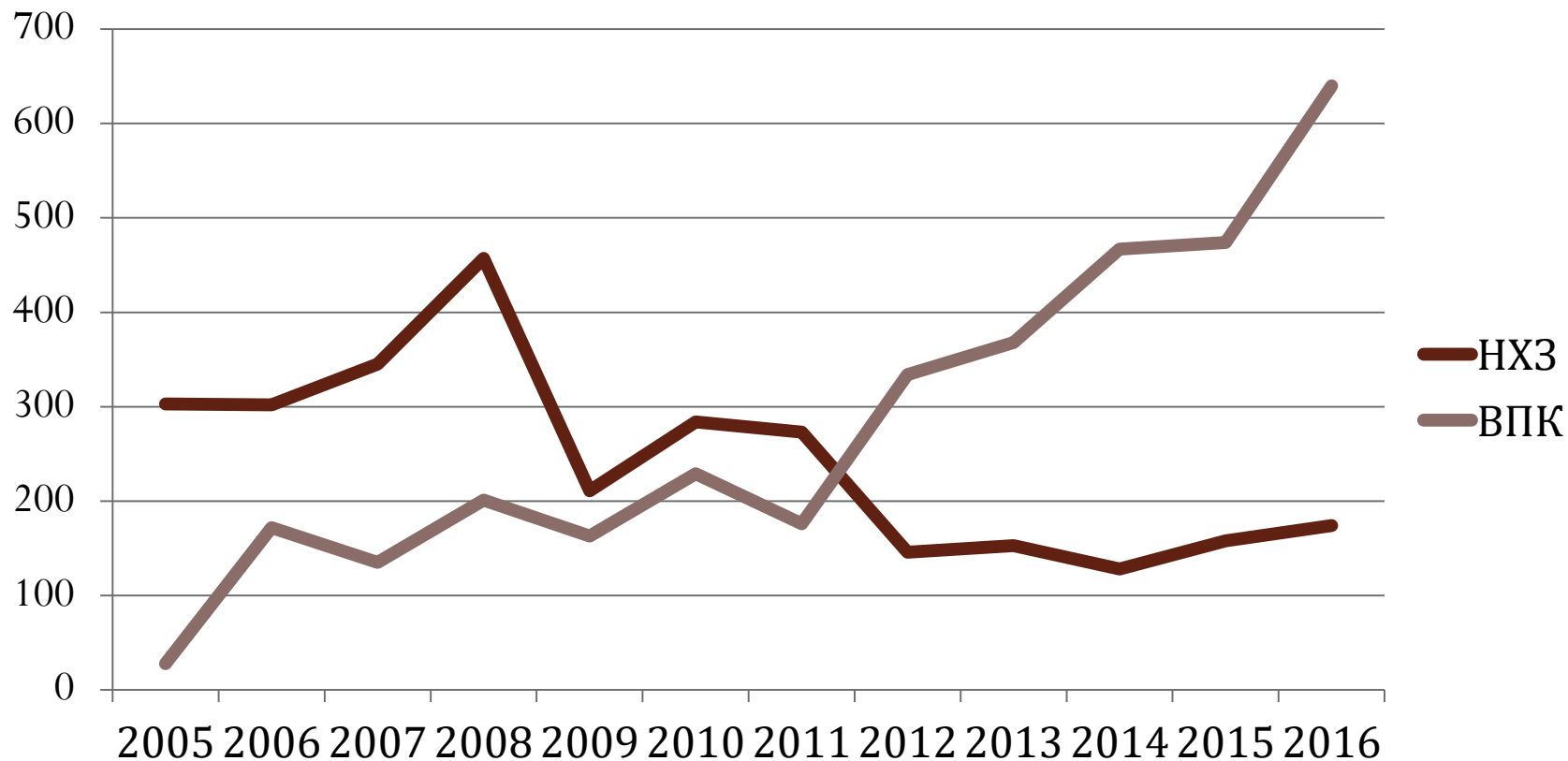


Рисунок 1 – Динамика реализации автотехники с 2005 по 2016 год.



# **VOLAT**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОЛЕСНЫХ ТЯГАЧЕЙ

# Проблемы сбытовой сети

Несовершенство системы  
информационного документооборота

Неэффективность работы дилерской  
сети

Неконкурентоспособная продукция  
НХЗ



**VOLAT**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОЛЕСНЫХ ТЯГАЧЕЙ

# Решение: внедрение CRM

1. Стратегическое планирование
2. Реинжиниринг бизнес-процессов
3. Оптимизация системы коммуникаций
4. Консолидация первичных данных
5. Выбор программного обеспечения
6. Внедрение
7. Мониторинг эффективности



**VOLAT**

МИНСКИЙ ЗАВОД КОЛЕСНЫХ ТЯГАЧЕЙ

## Этап 2: реинжиниринг бизнес-процессов



**Рисунок 2 – Типичная система распределения продукции на госбюджетном предприятии.**



## Этап 2: реинжиниринг бизнес-процессов



**Рисунок 3 - Пример обновленной организационной структуры отдела маркетинга .**

## Этап 3: оптимизация системы коммуникаций

**Сайт компании**

**Новостные сайты**

**Поисковое продвижение**

**Профессиональные форумы**

**Канал YouTube**

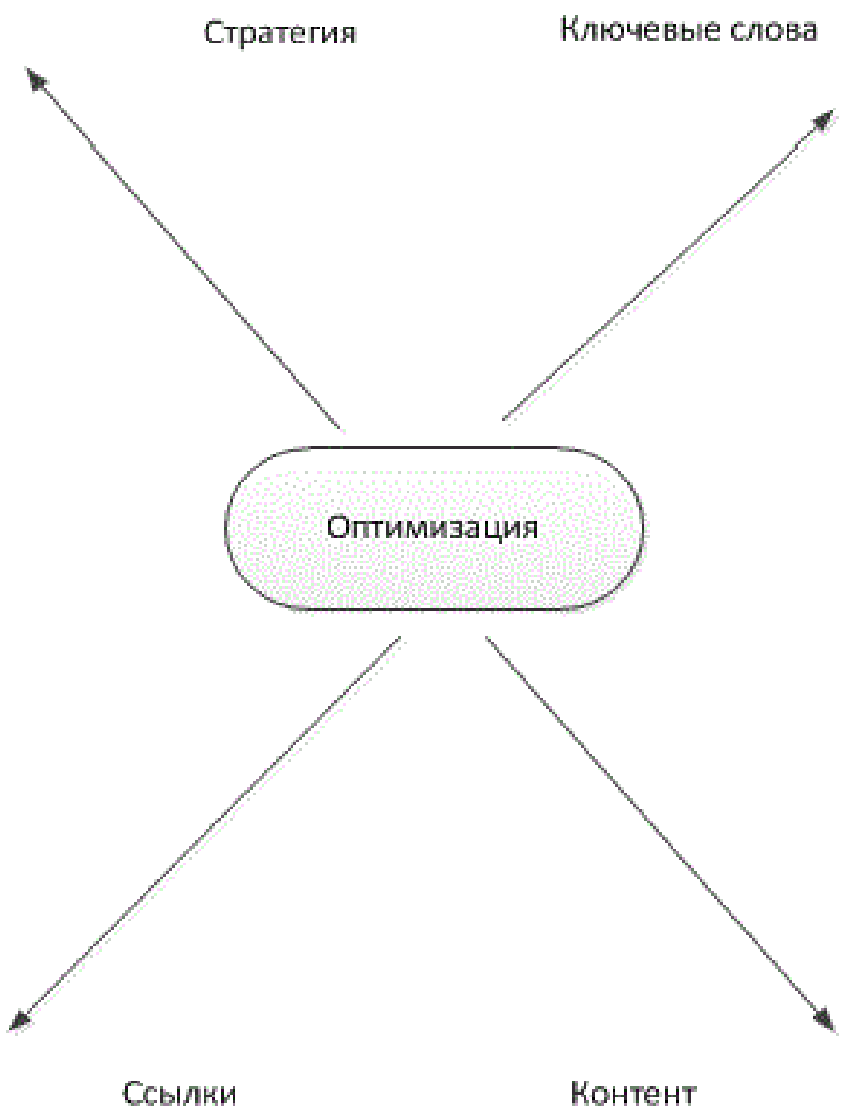
**E-mail рассылка**

**Баннерная реклама**

**Социальные сети (SMM)**

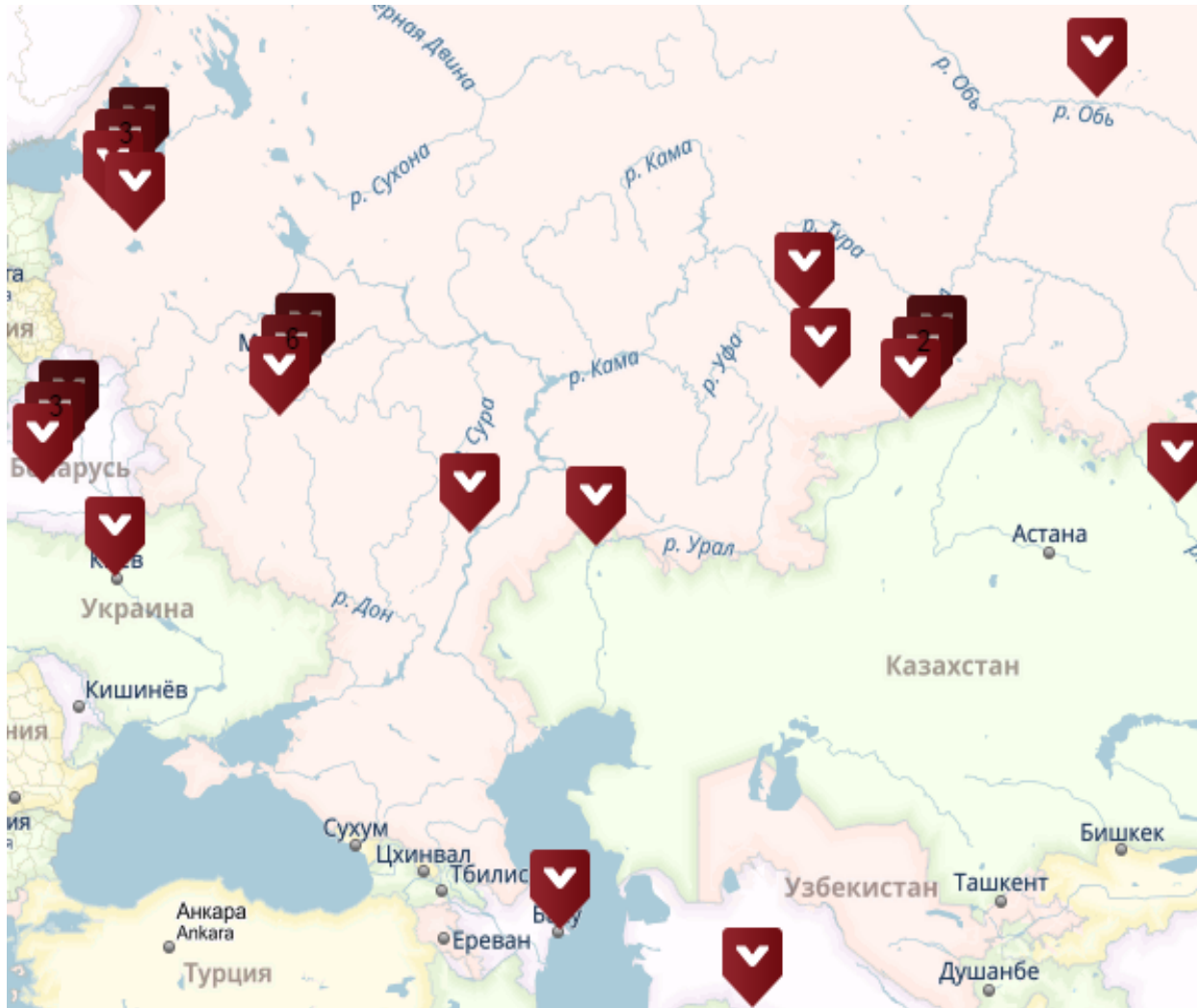
**Таблица 1 – Основные инструменты интернет-маркетинга для  
промышленных компаний.**

- Контент-стратегия
- Брендинг сайта
- Оптимизация сайта
- Адаптация для международной аудитории
- Повышение авторитетности
- Продвижение статьями и пресс-релизами
- Ссылки на домен
- Ссылки на страницы
- Ссылки с известных брендов
- Разнообразие ссылок
- Скорость роста ссылок
- Расположение ссылок
- Траст ссылок



- Исследование запросов
- Анализ ключевых слов
- Составление семантического ядра
- Создание таблицы распределения
- Оптимизация контента
- Адаптация к изменениям
- Распределение ключевых слов по страницам
- Формирование контента под ключевые слова
- Тексты: URL, title, body, description, header
- Изображения: видео, аудио, анимация, карты
- Микроформаты, карта сайта

# Этап 4: Консолидация первичных данных



!!! дополнительная прибыль при сокращении 3 дилерских центров будет равна 339 279\$

# Этап 5: Выбор программного обеспечения

**BPM'online**

**Monitor CRM**

**1C: CRM**

**SAP CRM**

**Oracle Siebel CRM**

**Битрикс CRM**

# Этап 5: Выбор программного обеспечения

CRM	ЦЕНА
BPM'online (TERRASOFT)	10 530 \$
Monitor CRM	7 530 \$
1C: CRM	11 800 \$
SAP CRM	34 100 \$
Oracle Siebel CRM	27 600 \$
Битрикс CRM	3 000 \$

Органы государственного управления и государственные организации

Согласование

**ВНЕШНЯЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ**

Поступление  
денежных  
средств для  
инвестиций в  
основные  
средства

Организация определения  
возможности  
эксплуатации основных  
средств, проведения их  
оценки

Передача  
реализации  
основных  
средств

**МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ  
ПРЕДПРИЯТИЕ**

Передача на  
договорных  
условиях

Реализация на  
ОАО  
«Белорусская  
универсальная  
товарная  
биржа»

Отправление  
на  
предприятие  
по переработке  
вторсырья и  
металлолома

Покупатели

Нереализованные  
основные  
средства

# **Спасибо за внимание!**

**!!! Предложенные мероприятия повысят экономическую эффективность сбытовой сети при комплексном их внедрении.**