

МЕРСАРР «ГАЗПРОМНЕФТЬ-СМ»



**Как превратить дистрибьюторскую
сеть в управляемую цифровую
экосистему продаж**

Газпромнефть-СМ

ООО «Газпромнефть-СМ» — дочернее предприятие «Газпром нефти», специализирующееся на производстве и реализации масел, смазок и технических жидкостей.

3436

городов по всей России

24901

точка продаж

3

современных завода в России

3

каждая 3 канистра моторного масла произведена "ГПН-СМ"

>1000

наименований продукции

17

лет производит и реализует высококачественную продукцию

Система менеджмента «ГПН – СМ» и ее производственных активов соответствует требованиям международных стандартов ISO 9001, ISO 14001, ГОСТ Р 9001, 14001, 45001, 50001.



От бумажных отчетов до автоматизации системы продаж



Разрозненная отчетность Excel и email



Прозрачность и скорость формирования отчетности по продажам



Потери данных, ошибки, некорректные цифры



Управляемая система контроля для дистрибьюторов



Сверка занимала недели



Четкая картина продаж на конечных покупателей через дистрибьюторскую сеть



Реальные объемы продаж конечным клиентам не видны



Конкурентная схема стимулирования продаж через гибкие механизмы скидок

Результаты:

56 тыс.

активная клиентская база

90%

качество собираемых с дистрибьюторов данных по продажам

до 98%

увеличение скорости и качества передаваемых данных из системы Mercapp в DWH

100%

трекинг поручений руководства Компании

Мерскапп как платформа для дистрибьюторов

Мерскапп = единое окно, объединяющее

Мобильное приложение

Интеграции с 1С

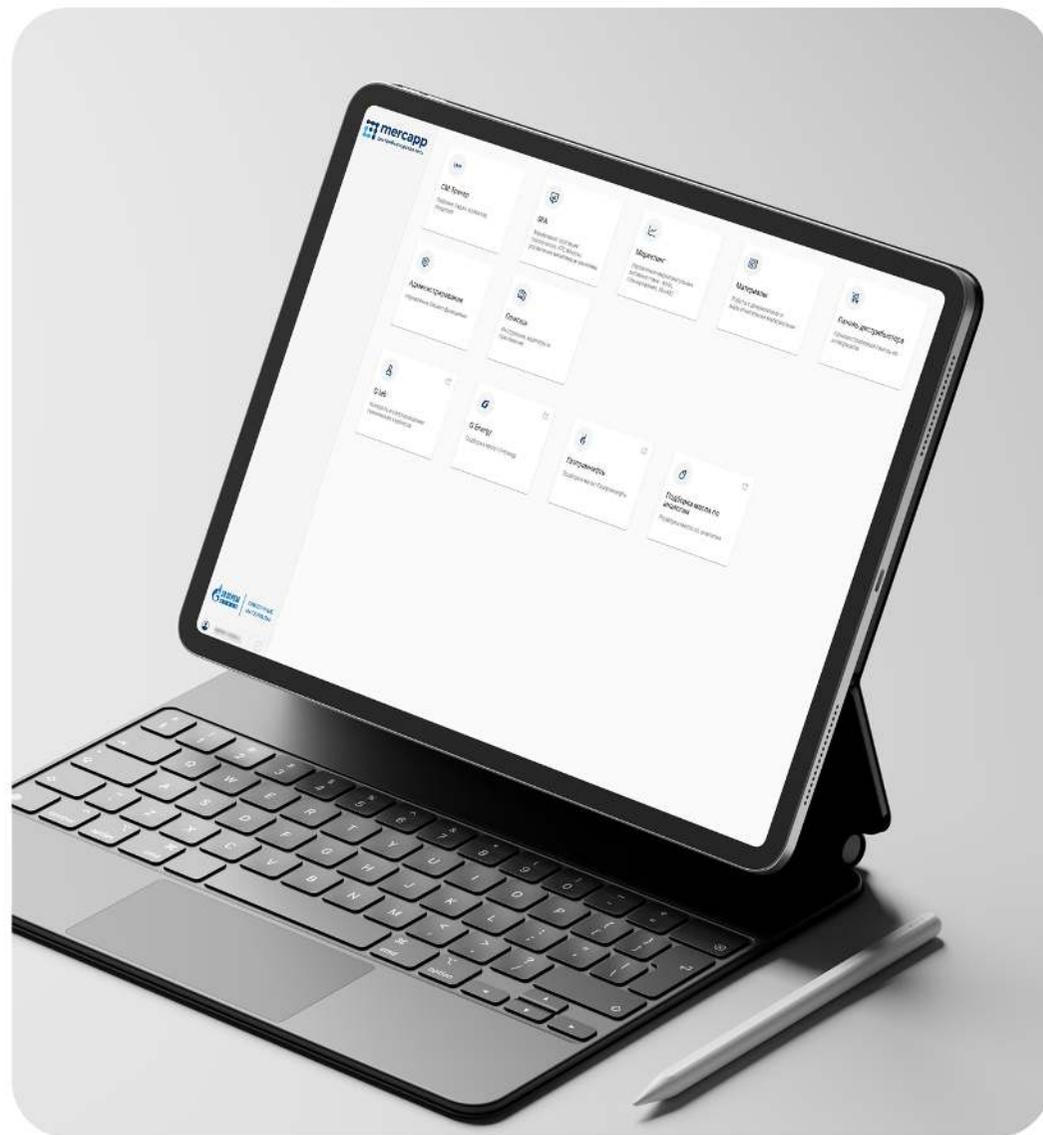
Клиентскую базу

SFA-функционал

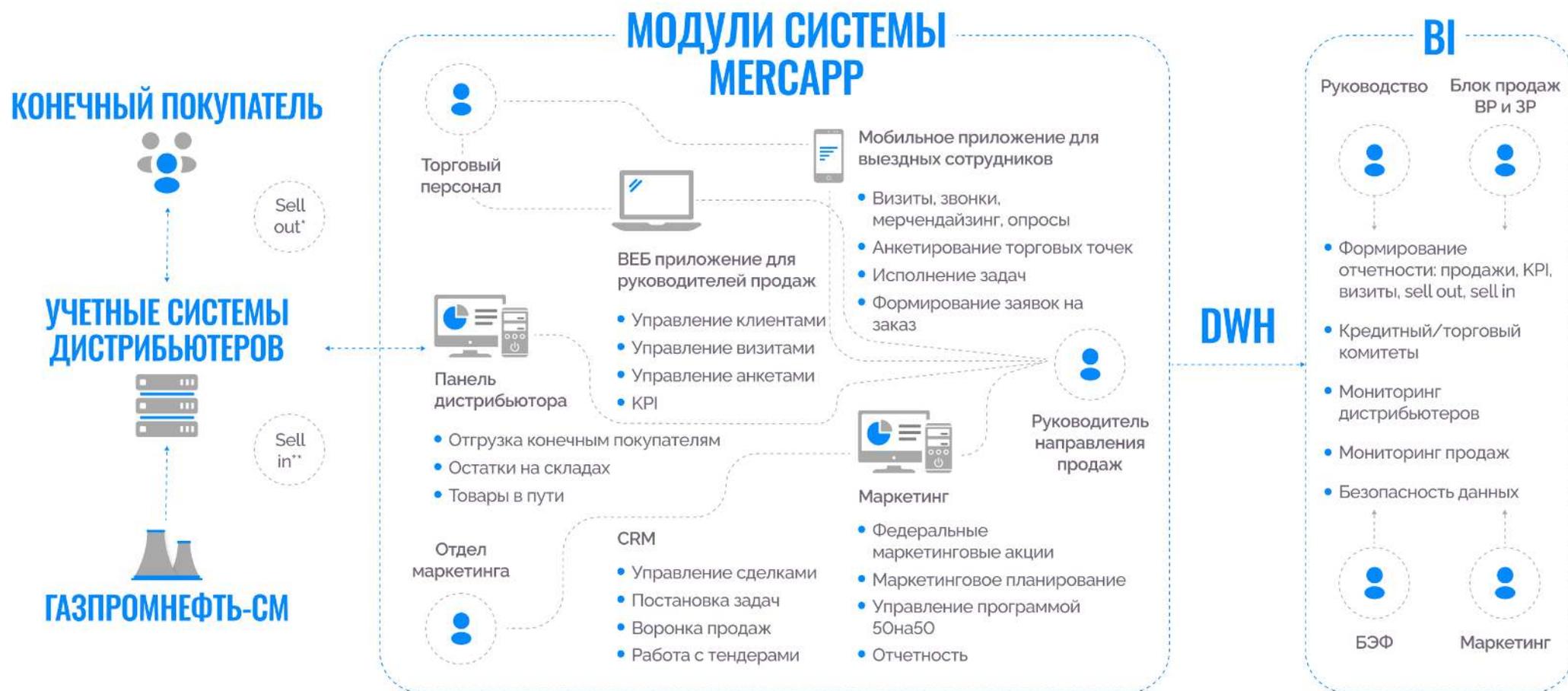
KPI и мотивации

Отчёты по продажам

Маркетинговые активности



Архитектура решения



Что включает в себя Mercapp

Планирование и аналитика



Планирование продаж на основе
отчётов

Оперативный статус сделок

Клиенты и команда



Прозрачная клиентская база

Контроль работы sales-команды

KPI и задачи сотрудникам

Маршруты и визиты полевых
сотрудников

Отчётность и маркетинг



Автоматическая отчётность
дистрибьютора

Фиксация визитов и продаж

Контроль маркетинговых программ

SFA

Дистрибьюторы

Визиты

Сотрудники

Клиенты

Панель дистрибьютора

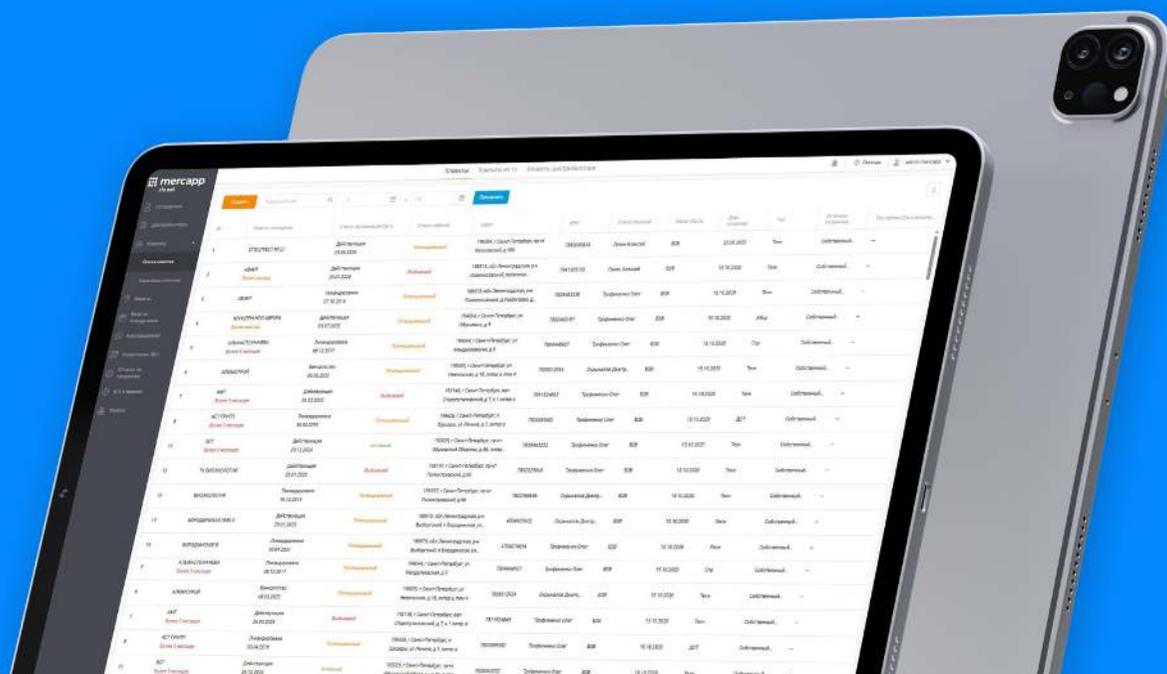
Отчеты по продажам

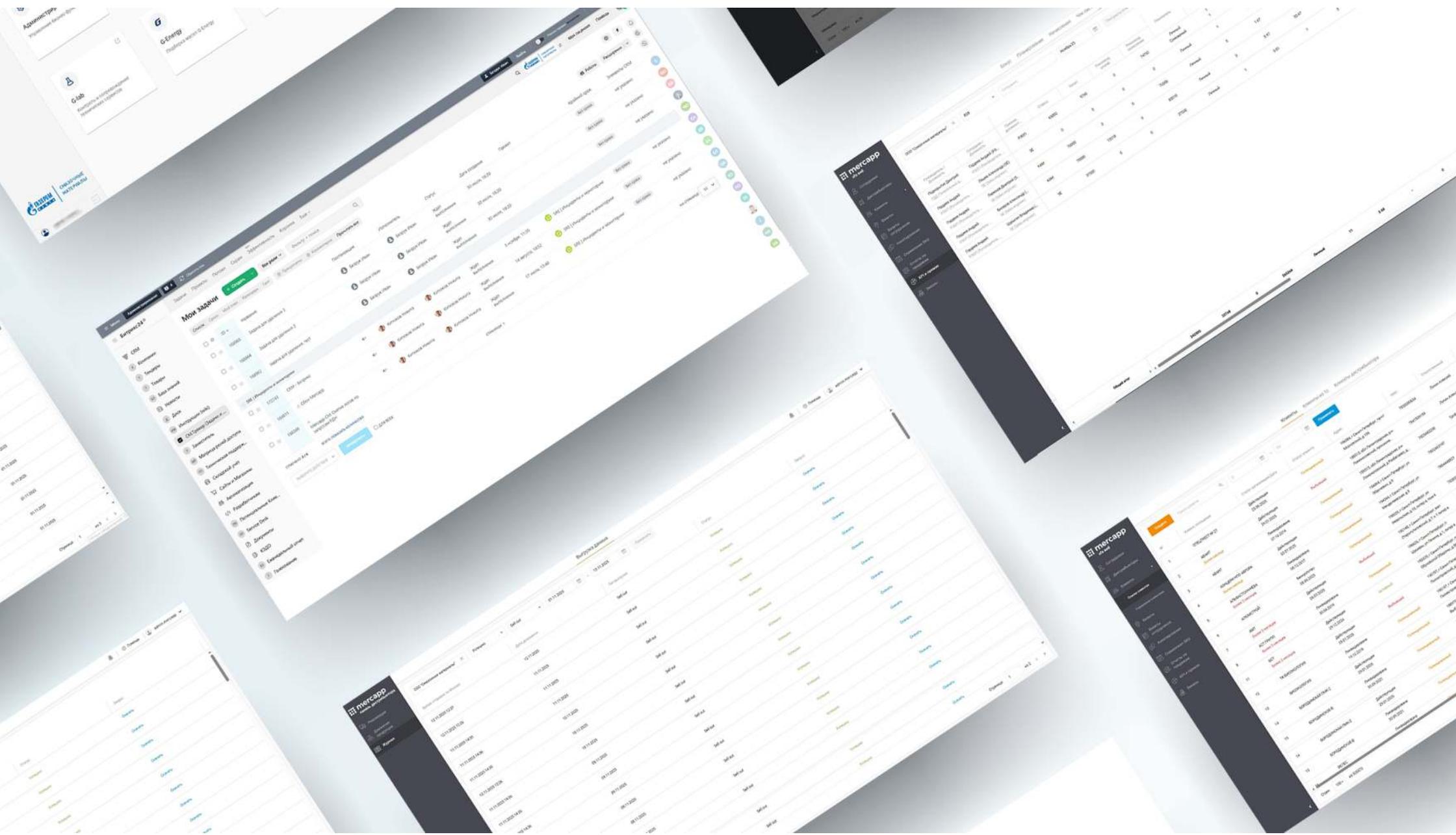
KPI и премия

Маркетинг

Помощь

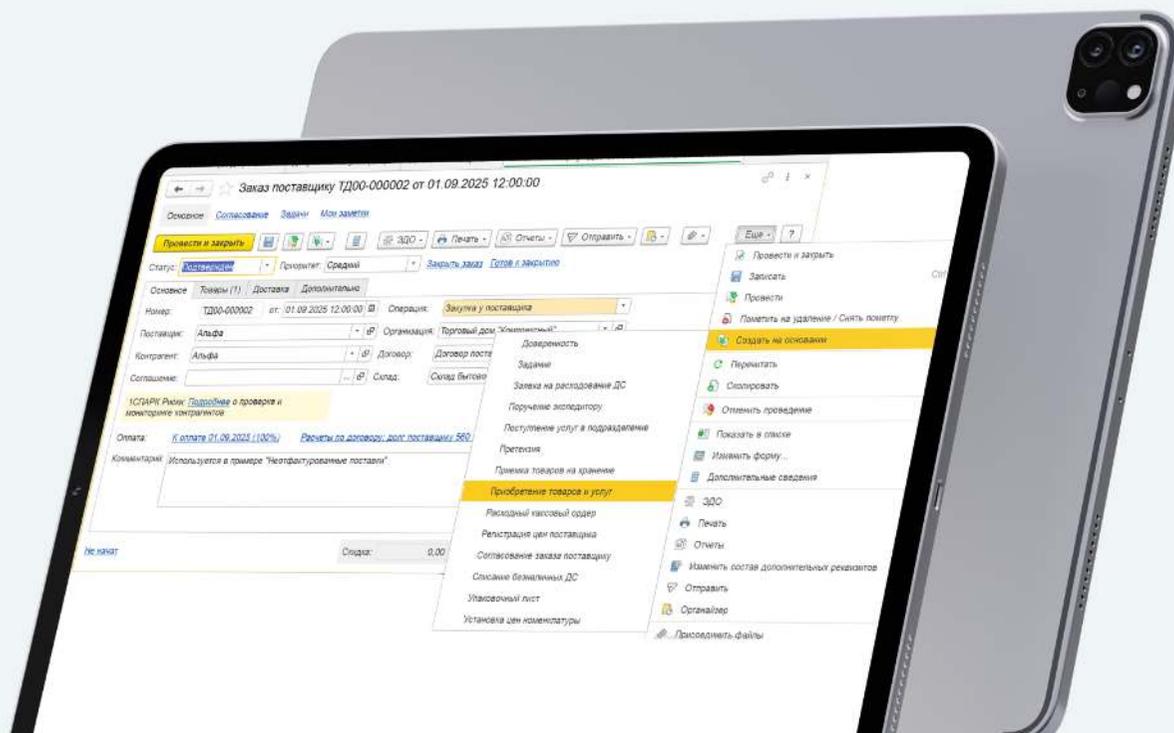
CRM





Интеграции

Разработаны и поддерживаются адаптеры и модули для 1С дистрибьюторов.



Объединение внутренних сервисов в единый контур

Дистрибьютор

Отправили продажи по клиентам, нужно оперативно пересчитать KPI сотрудников.

KPI сотрудников

Тех поддержка

уже пересчитали! Проверьте!

Дистрибьютор

Догрузили продажи для акции. Пересчитайте, пожалуйста, бонусы.

Бонусы

Сотрудник ГНП-СМ

готово! Пожалуйста, проверьте



Сервис очередей



Система управления базами данных

Дистрибьютор

сделали выгрузку по продажам из 1С

Отчет по продажам

Сотрудник ГНП-СМ

отлично, уже вижу актуальный отчет по продажам

Мобильное приложение

Для сотрудников ГПН-СМ



Региональные менеджеры (PM) контролируют работу дистрибьюторов через SFA-систему.



Выставляют KPI и отслеживают фактические показатели.



Могут проводить совместные визиты к клиентам дистрибьюторов, которые также подлежат контролю.

Мобильное приложение

Для сотрудников Дистрибьютера



Совершение визитов и выставление статуса сделки.



Отслеживается геолокация сотрудника (он должен находиться не далее 500 метров от точки визита).



Данные по KPI сотрудника и все его клиенты.



“



«Раньше половину рабочего дня проводили с бумагами — отчёты, сверки, выяснения. Сейчас всё в одном окне: загрузил данные через приложение — и сразу видишь план, премию и статус. Главное — всё честно и прозрачно. Мы перестали спорить о цифрах и начали вместе продавать»,

— менеджер по продажам дистрибьютора.