



# CRM



**REDBRIDGE**

Первая и единственная CRM-система, созданная специально для рынка сельхозтехники.

В CRM РЕДБРИДЖ реализованы основные бизнес-процессы продаж техники, запасных частей и сервиса. Программа полностью готова к работе с момента покупки.



# GLOBALPAS ::

Создатель **CRM РЕДБРИДЖ** – компания **GLOBALPAS** является экспертом в вопросах внедрения системы продаж, настройки повышения эффективности бизнеса производителей и дилеров сельхозтехники.



JOHN DEERE

с 2011 г.



с 2013 г.

**ROSTSELMASH**  
Professional Agrotechnics

с 2015 г.

**CLAAS**

с 2019 г.



с 2019 г.



с 2020 г.

**ZOOMLION**

с 2022 г.





## Сельхозрынок



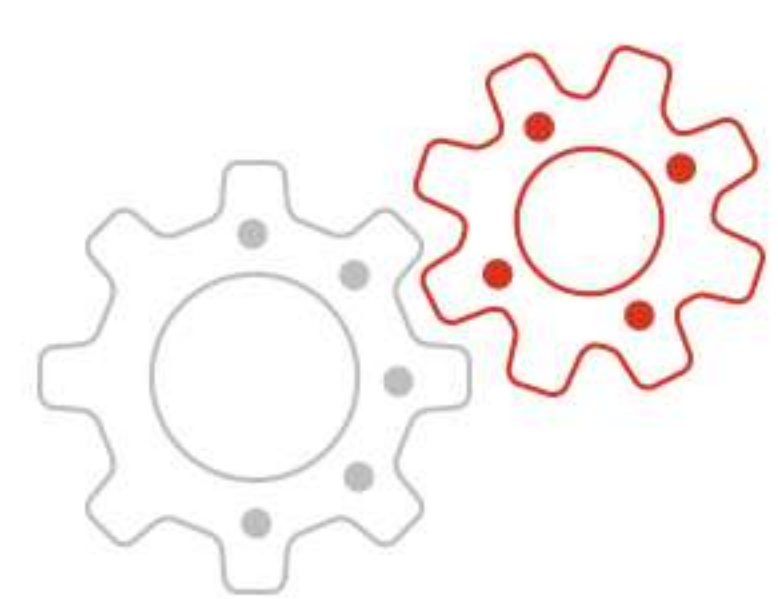
# CRM REDBRIDGE

В основе архитектуры системы лежат два цикла работы с сельхозрынком

**1** Цикл встреч

**2** Цикл сделок





# ЦИКЛ ВСТРЕЧ

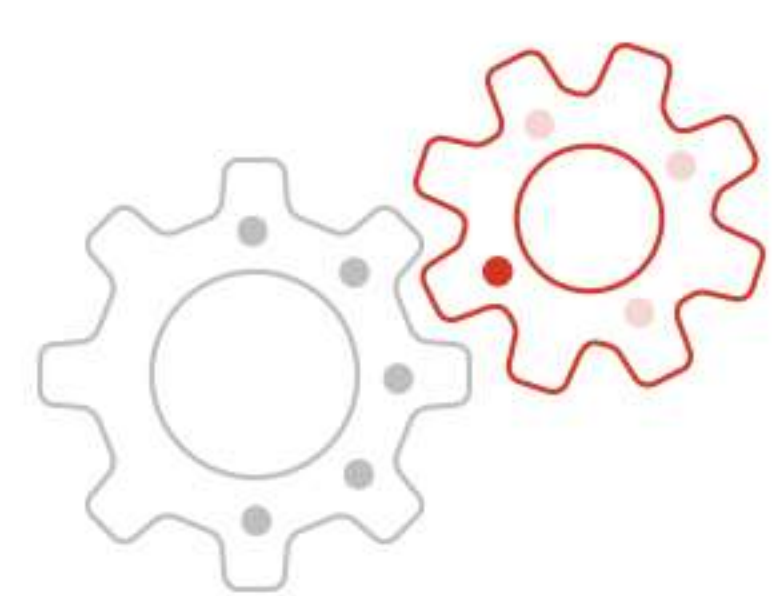
Цикл встреч состоит из следующих действий:

- Нормирование
- Планирование
- Выполнение
- Анализ эффективности

**В CRM РЕДБРИДЖ**  
реализована методика  
эффективного покрытия  
территории и работы  
с клиентом







# ЦИКЛ ВСТРЕЧ НОРМИРОВАНИЕ

В основе нормирования лежит понимание клиентской базы и сегментация клиентов по потенциалу продаж.

За основу расчета потенциала продаж техники берется структура полей и назначение сельхозугодий по видам культур.

За основу расчета потенциала продаж запасных частей и сервиса берется парк техники клиента с учетом интенсивности его эксплуатации.

135. Энгельское Саратовская область Ивановский район. ИНН 65146954984  
Менеджер: Захаров Максим, Гаврилов А.А.  
Высокий приоритет | Действующий клиент | Наличие условий для покупки | Работает с РСМ  
Обновлено: 09.07.21 г.

О компании | Контакты | Звонки | Адреса | Потенциалы | Коммуникация | еще ▾

Развернуть все | Свернуть все

- Потенциал продаж лесозаготовительной техники
- Потенциал продаж дорожно-строительной техники
- Потенциал продаж запчастей и сервиса
- Потенциал продаж с/х техники

Потенциал продаж с/х техники  
Текущее значение: С: 140 000  
Для изменения значения выберите способ:

Калькулятор

Сегменты потенциала

Калькулятор

Растениеводство

Растениеводство 140 000.00

кукуруза 140 000.00 RUB

+ Добавить

Обновить | Сохранить

135. Энгельское Саратовская область Ивановский район. ИНН 65146954984  
Менеджер: Захаров Максим, Гаврилов А.А.  
Высокий приоритет | Действующий клиент | Наличие условий для покупки | Работает с РСМ  
Обновлено: 09.07.21 г.

О компании | Контакты | Звонки | Адреса | Потенциалы | Парк техники | еще ▾

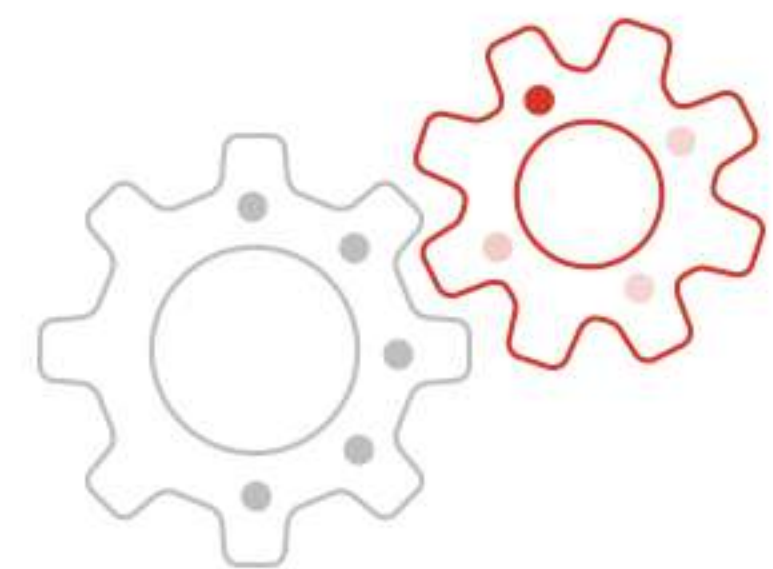
+ Добавить | + Пакетный ввод данных

1 | 5 | Фильтры

Модель (наименование)	Производитель	Дата покупки		
Трактор БЕЛАРУС-2022.4 SN 870011-NRT00-2022-CPW0R Тракторы Саратовская область UNKNOWN	Valley	06.09.2022	==	🗑
Самосвалный агрегат Patriot 2220 SN UJLWVW-NH010-2K10T-PAANS-gm2R6 Бедлар Саратовская область UNKNOWN	Case	18.08.2022	==	🗑
Трактор Versatile 570 SN ENM111K3A85-171659-19DR11-111R2 Тракторы Саратовская область UNKNOWN	Versatile	26.04.2022	==	🗑
Трактор John Deere 6175M со сдвоенными колесами SN X22g-u8fj17H0B-y0TMC-16204 Тракторы Саратовская область UNKNOWN	John Deere	28.02.2022	==	🗑

В системе CRM РЕДБРИДЖ реализован расчет потенциалов на основе методологии работы с сельхозрынком

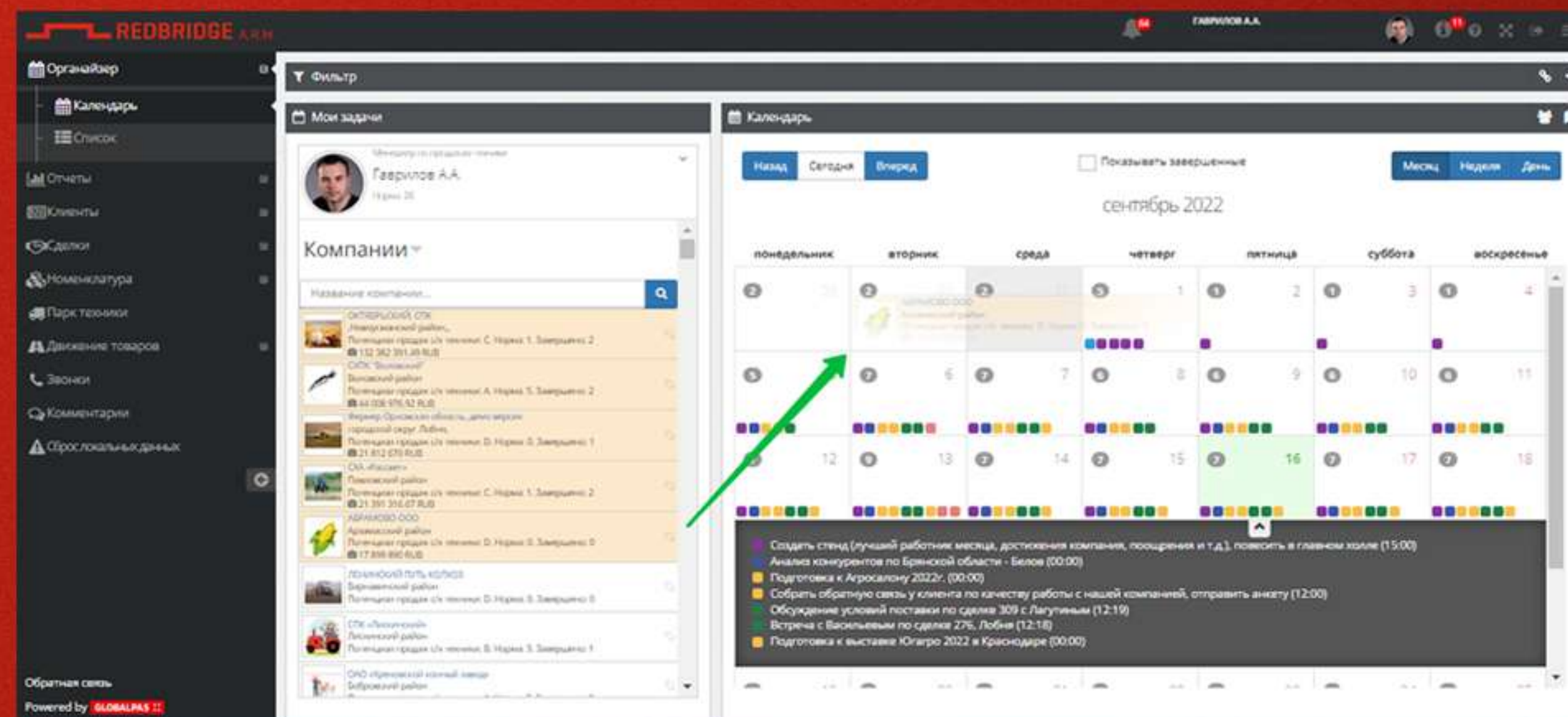




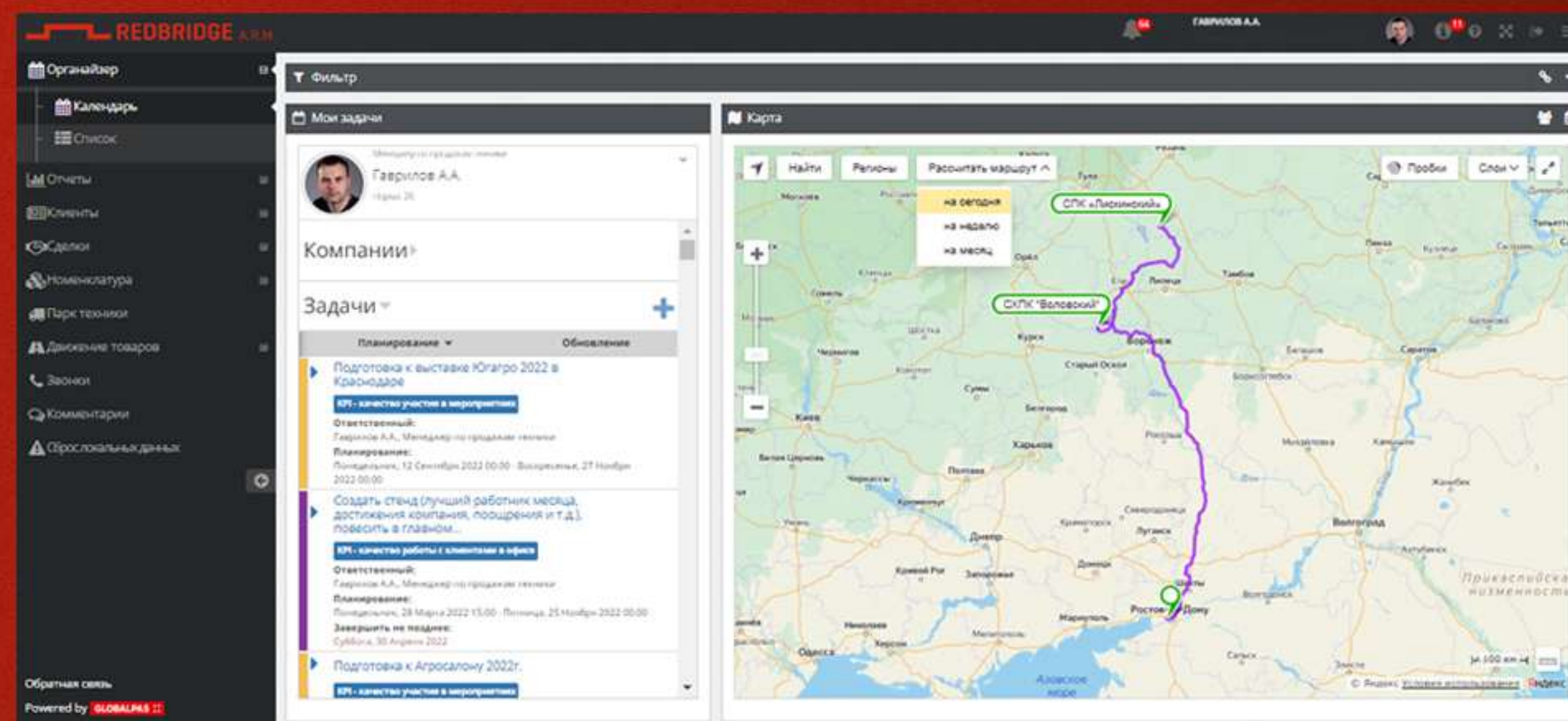
# ЦИКЛ ВСТРЕЧ ПЛАНИРОВАНИЕ

Для удобства планирования встреч в **CRM РЕДБРИДЖ** достаточно перетащить клиента из списка на нужный день календаря.

Расчет маршрутов к клиентам производится с помощью яндекс карт и позволяет эффективно спланировать свое время.

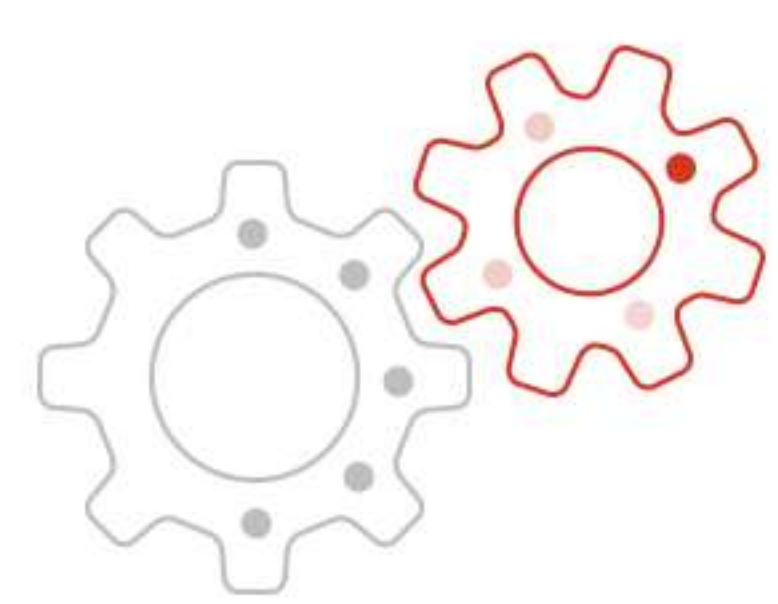


Планирование визита с функцией Drag and Drop



Планирование визита: клиенты на яндекс карте и маршрут построенный на день





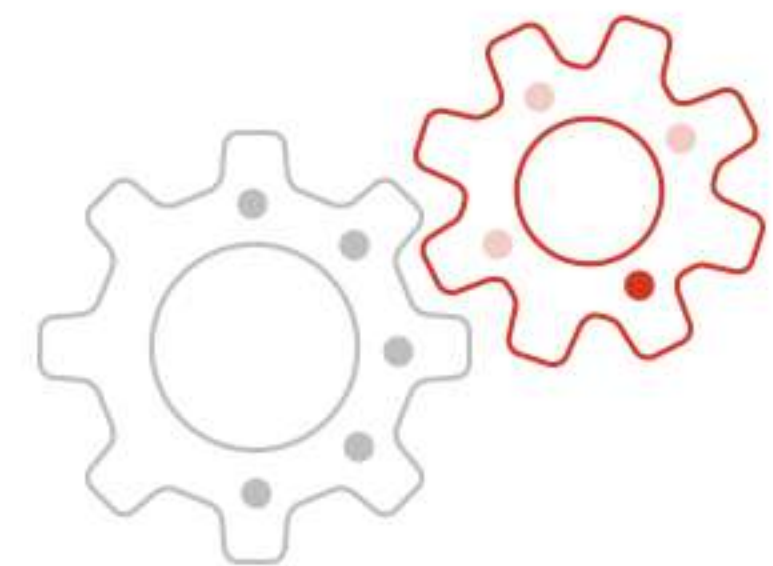
## ЦИКЛ ВСТРЕЧ ВЫПОЛНЕНИЕ

Для удобства менеджеров по продажам в **CRM РЕДБРИДЖ** реализован функционал уведомлений о различных событиях в календаре.

В **CRM РЕДБРИДЖ** реализована интеграция с IP телефонией MANGO для выполнения звонков менеджерами напрямую из CRM и последующего их анализа с помощью аудиозаписей.







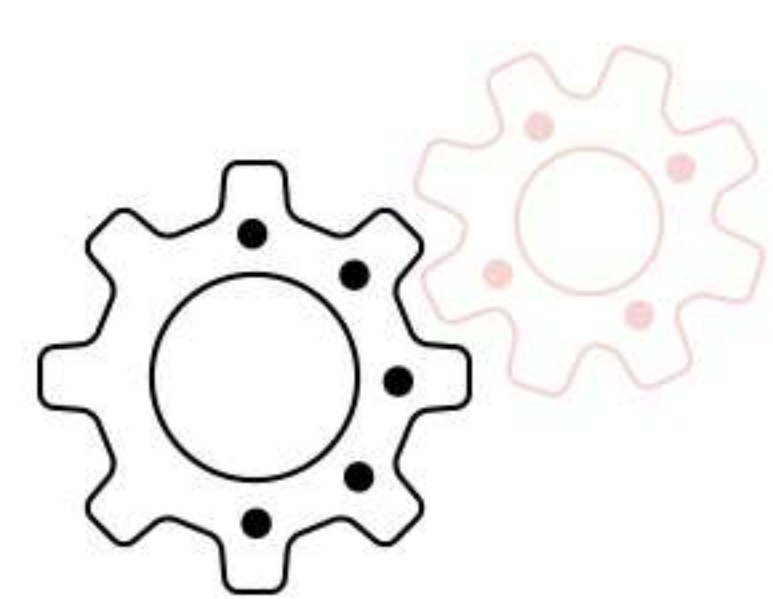
# ЦИКЛ ВСТРЕЧ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Отчет по покрытию территории в **CRM РЕДБРИДЖ** позволяет анализировать эффективность работы с клиентами и вносить корректировки в план посещений.

Ответственный	Клиент	Норма визитов	Завершено задач (покрытие)
Администратор		12	0
Гаврилов Александр Алексеевич	1	25	9
	135. Энгельское Саратовская область Ивановский район. ИНН 65146954984	1	1
	4. ОКТЯБРЬСКИЙ, СПК	1	1
	6. VOSKHOD GMBH	5	0
	7. ПОЛЯНСКОЕ, ООО	3	0
	80. СПК «Лискинское»	3	1

Отчет гиперкуб-клиенты





## ЦИКЛ СДЕЛОК

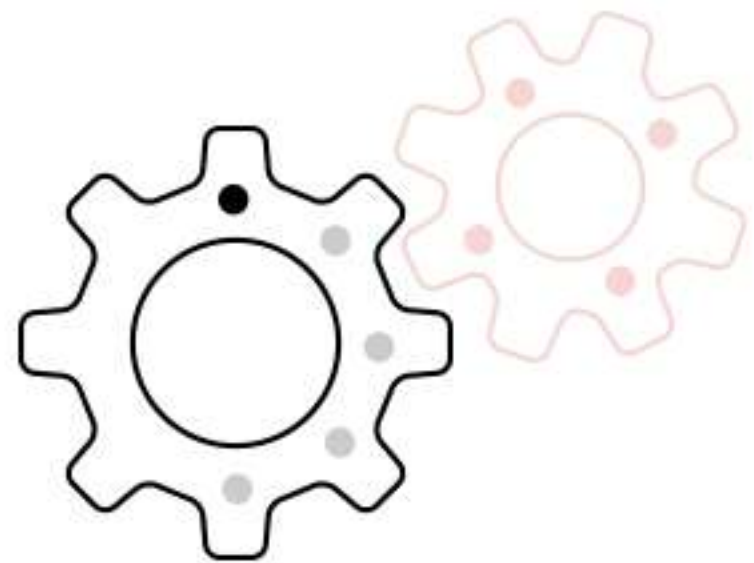
Цикл сделок включает в себя:

- Планирование продаж
- Выявление потребностей
- Выставление коммерческого предложения и осуществление продажи
- Контрактование
- Отгрузка и закрытие сделки

**Продажи техники,  
запасных частей и сервиса  
в CRM РЕДБРИДЖ  
реализуются с учетом  
специфики сельхозрынка**

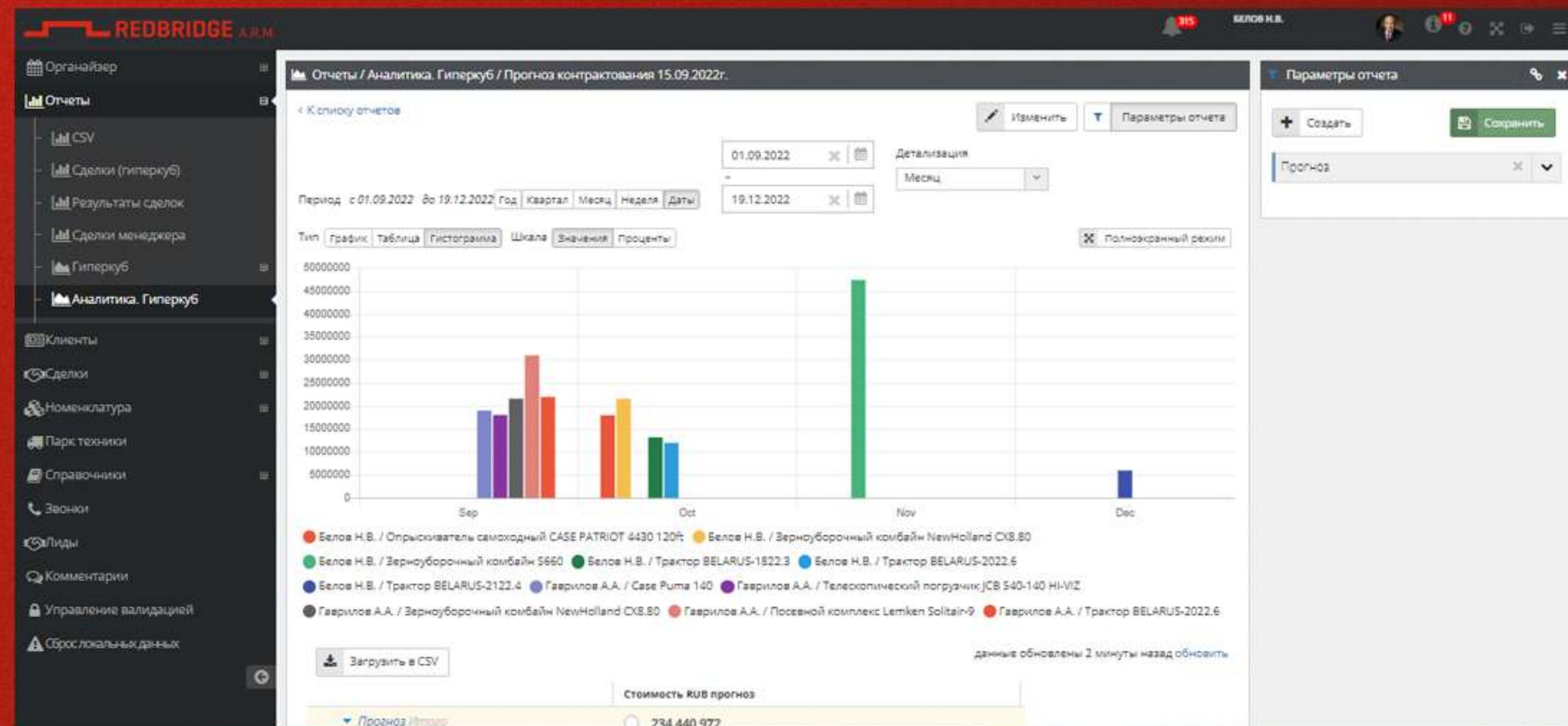






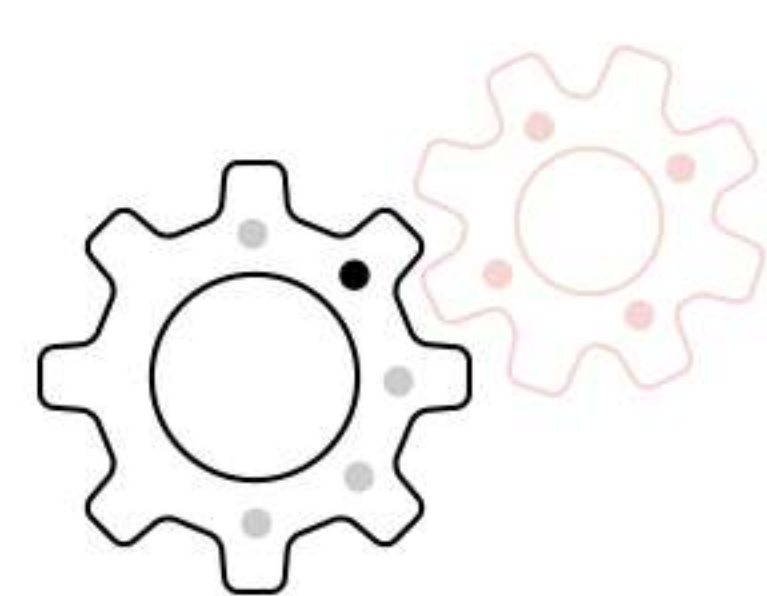
# ЦИКЛ СДЕЛОК ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

Крайне важно спланировать продажи и распределить планы по менеджерам, а также регулярно соотносить результат их работы с данными планами.



Отчет Гиперкуб – Контактование + отгрузка





# ЦИКЛ СДЕЛОК ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

В программе **CRM РЕДБРИДЖ** реализована функция управления сделками с привязкой конкретной номенклатуры продаваемой техники.

Мультивалютный прайс-лист позволяет продавать технику в любой валюте (рубли, доллары, евро, юани и т.д.)

Сделка / Сделка / Сделка №319

Сделка №319  
АБРАМОВО ООО  
1. Выявление потребности  
Обновлено: 15.09.22 г.

21 611 376.00 RUB с НДС  
без НДС: 18 009 480.00 RUB  
Пересчитать в: RUB

Информация | **Номенклатура** | Лизинг | Этап | Документы | Коммуникация | История | КП | Звонки

+ Добавить

ID431. Зерноуборочный комбайн NewHolland CX8.80  
Производитель: New Holland

360 000.00 USD с НДС  
Количество: 1 шт

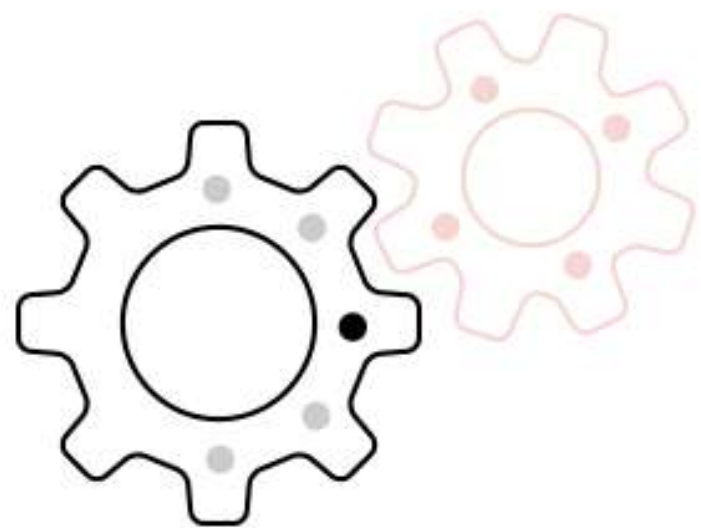
НДС	20 %
Стоимость по прайс-листу без НДС, RUB	18 009 480.00
Общая скидка от цен без НДС, RUB	0.00
Общая скидка в % от цен без НДС, RUB	0.00
Итоговая стоимость без НДС, RUB	18 009 480.00
Итоговая стоимость сделки с НДС, RUB	21 611 376.00
Всего товаров	1
Всего в резерве	0
Всего в отгружено	0
Всего единиц	1

Зафиксировать стоимость сделки

Обратная связь  
Powered by GLOBALPAS

Номенклатура в карточке сделки





# ЦИКЛ СДЕЛОК

## ВЫСТАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖИ

**CRM РЕДБРИДЖ** позволяет в режиме реального времени рассчитать стоимость лизинга с помощью лизингового калькулятора от ключевых партнеров напрямую в CRM.

**CRM РЕДБРИДЖ** позволяет одним кликом создать в фирменном стиле дилера коммерческое предложение и отправить его клиенту.

**Все, что нужно продавцу для работы с сельхоз клиентом реализовано в CRM РЕДБРИДЖ специфики сельхозрынка**

	Ежемесячный платеж ▲	Сумма договора лизинга	Стоимость лизинга	Годовое удорожание	Налоговая экономия
<input type="checkbox"/> Альфа-Лизинг					
<input type="checkbox"/> Балтийский лизинг					
<input type="checkbox"/> DLL	518 456 RUB	18 818 948 RUB	3 365 548 RUB	7.26 %	-
<input type="checkbox"/> Сбербанк Лизинг	549 474 RUB	19 782 064 RUB	4 328 664 RUB	9.34 %	6 594 021 RUB

Калькулятор общий

Коммерческое предложение 2х видов

### Продолжение коммерческого предложения

Трактор Magnum 340	Модификация M34
Цена за единицу с НДС	18 900 000 Р
Количество	5 единиц
Сроки и условия поставки	Техника в наличии Срок поставки: до 01.01.2021 Базис поставки (склад покупателя)
Сроки и условия оплаты	Лизинг
Срок действия предложения	до 01.01.2021
Гарантия	1. Полная 1 год без учёта наработки 2. Расширенная гарантия на двигатель и трансмиссию 5 лет или 6,000 м/ч
Подменная машина	Да, равноценная по своим техническим характеристикам в случае поломки, простоя трактора и невозможности устранения дефектов в течение 2-х суток с даты обращения.
Техническое обслуживание	Три первых ТО бесплатно (сервис + запасные части)
<b>Итого: 0000000000 руб</b>	

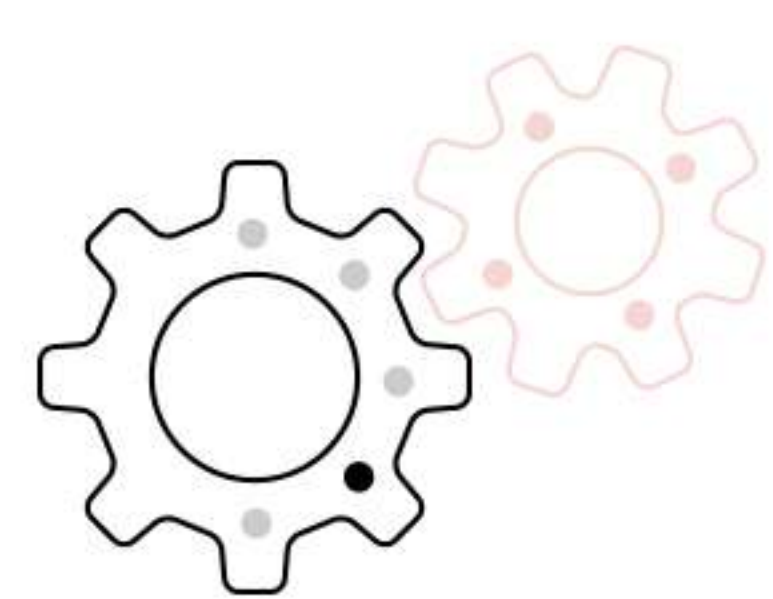
### В стоимость комплексного предложения включено:

- ввод техники в эксплуатацию;
- инструктаж персонала.

Мы гарантируем Вам профессиональное сервисное обслуживание и своевременную поставку запасных частей, и в этих целях хотели бы сообщить следующее:

— на весь парк с/х техники мы гарантируем наличие у себя на складах наибольшее количество запасных частей, который могут понадобиться в сезон (сумма закладываемых на наш склад запасных частей составит минимум 1 млн.

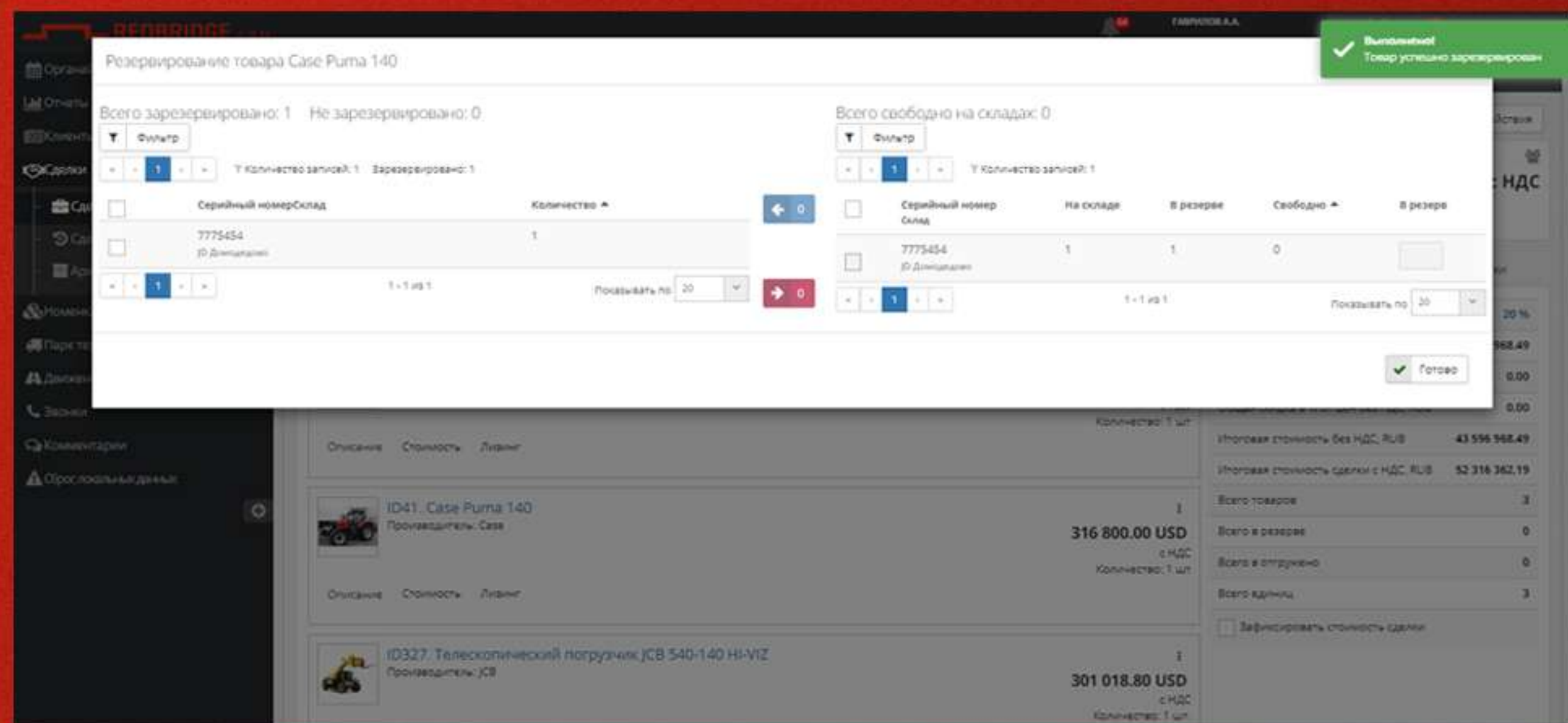




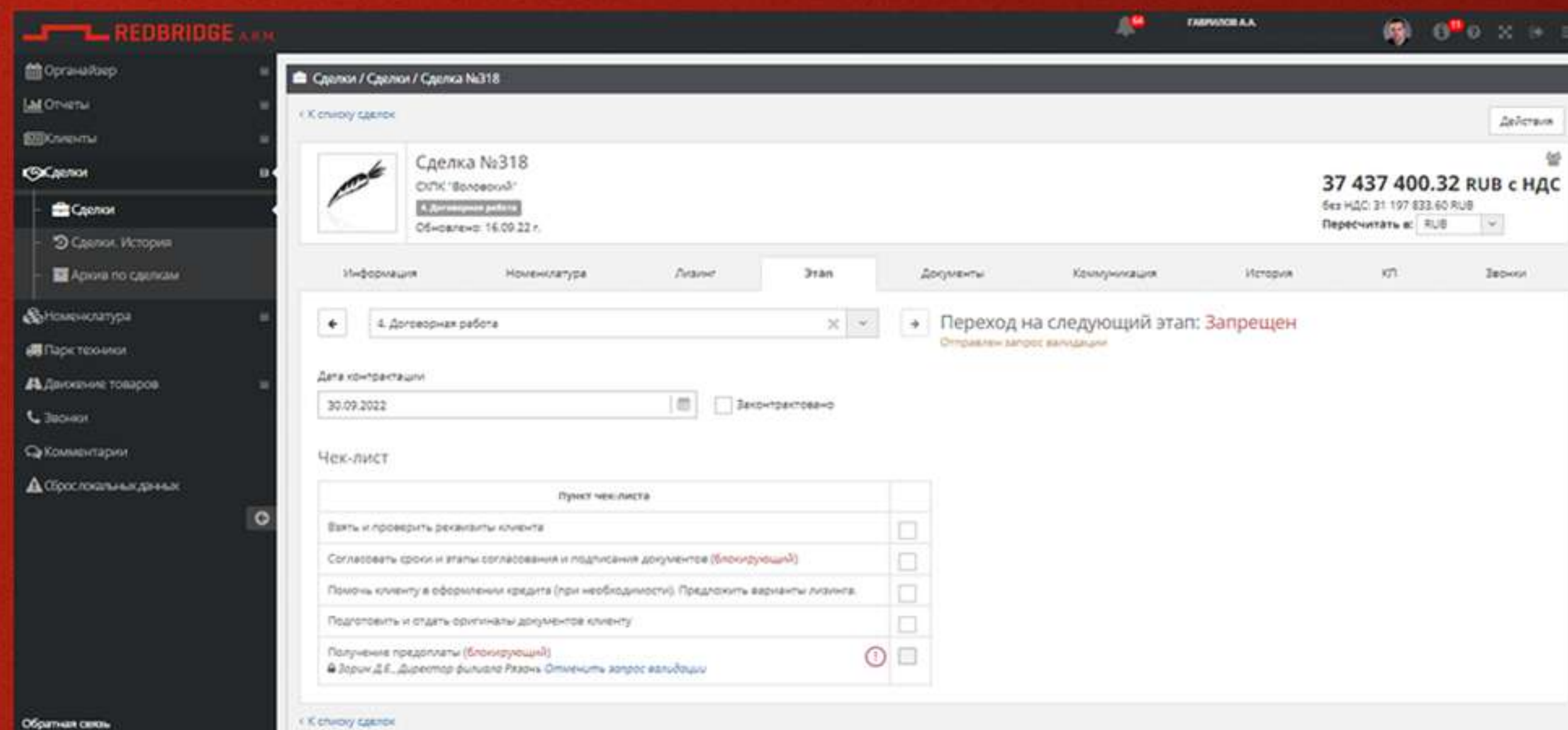
# ЦИКЛ СДЕЛОК КОНТРАКТОВАНИЕ

Интеграция с внешними системами, такими как 1С, позволяет продавцу дилера видеть технику на складах и резервировать ее при продаже клиенту напрямую в CRM системе.

Система валидации позволяет получать подтверждение по ключевым событиям сделки от других сотрудников (получение предоплаты, предоставление скидки, подписание договора и др.)

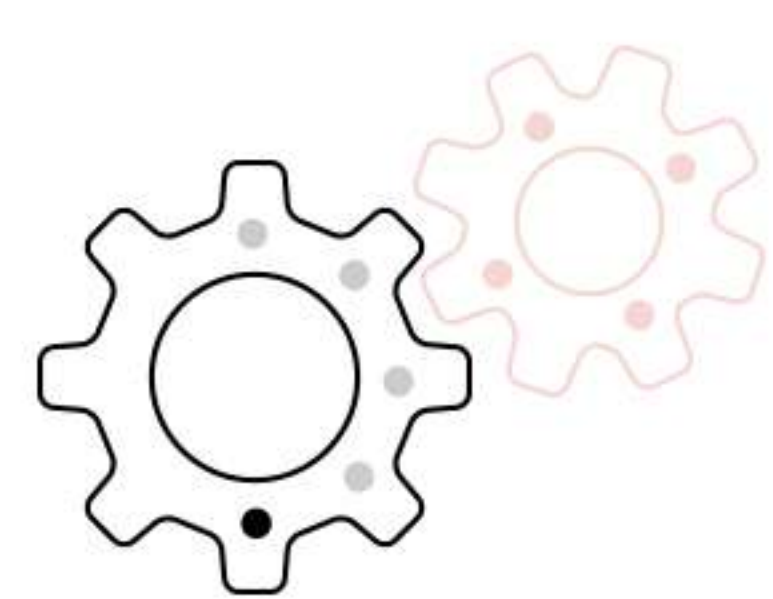


Резервирование на складах



Валидация





# ЦИКЛ СДЕЛОК ОТГРУЗКА И ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

При закрытии сделки, проданная единица техники, автоматически попадает в парк техники клиента для последующей работы по продаже запчастей и сервиса к ней.

The screenshot displays the 'Карточка единицы парка техники' (Equipment Card) in the REDBRIDGE CRM system. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Организатор', 'Отчеты', 'Клиенты', 'Сделки', 'Номенклатура', 'Парк техники', 'Движение товаров', 'Звонки', 'Комментарии', and 'Оброс. локальные данные'. The main content area shows details for a tractor: 'Трактор BELARUS-3522, Тракторы', with serial number 'Godz3-Q61Th-ALkpw-60TbO-tbedR' and 'Наработка, час: 1000'. The 'Общая информация' tab is active, showing fields for 'Рыночная позиция: WIN', '214 Сделка с клиентом Труд', 'Товарная группа: Сельскохозяйственная техника / Самоходные машины / Тракторы', 'Номенклатурное наименование: Трактор BELARUS-3522', 'Производитель: Valley', 'Серийный номер: Godz3-Q61Th-ALkpw-60TbO-tbedR', 'Компания: Труд', 'Наработка, час: 1000', 'На дату: 29.08.2022', and 'Адрес: Офис - Россия, Пермский край, Кургунский район, село Троевага, улица Ленина, 7'. Buttons for 'Вернуть' and 'Сохранить' are visible in the top right of the form.

Карточка техники клиента



# ЦИКЛ СДЕЛОК АНАЛИТИКА

Для анализа эффективности работы руководителям дилерских компаний доступна уникальная система анализа и формирования отчетов – гиперкуб, с возможностью видеть следующие показатели:

- Доля рынка
- Покрытие сделок
- Конверсия сделок
- Причины проигрыша и выигрыша сделок
- Планируемая и фактическая дата контрактации и отгрузки техники
- Эффективность продажи тех или иных моделей техники



# ПОЧЕМУ НАШИ КЛИЕНТЫ ПЕРЕШЛИ С ДРУГИХ CRM СИСТЕМ НА РЕДБРИДЖ:

- 1** Остальные CRM системы не являлись специализированными для сельхозрынка и требуют больших инвестиций по доработке для работы дилера
- 2** Доработка купленной CRM заняло слишком много времени и инвестиций и не привело к успеху
- 3** Купленные CRM системы оказались не удобными для продавцов и руководителей
- 4** Купленные CRM системы не решали задач, связанных с увеличением эффективности бизнеса, их внедрение не приводило к увеличению объема продаж и прибыли дилера







# ПОЧЕМУ CRM РЕДБРИДЖ?

- В **CRM РЕДБРИДЖ** отражены методики эффективной работы с территорией и продажами сельхозтехники, запчастей и сервиса
- **CRM РЕДБРИДЖ** полностью готова к работе - необходимо установить, настроить и приступить к работе, срок внедрения 3-4 недели.
- В стоимость включена полная поддержка по установке и обучению работе в системе, а также бесплатный аудит по ее использованию.
- Наша программа создана специально для производителей и дилеров сельхозтехники
- В стоимость программы входит пакет номенклатуры основных производителей сельхозтехники из 3500 позиций.
- **CRM РЕДБРИДЖ** – полностью Российский продукт, находящийся в юрисдикции РФ.
- Прозрачная система ценообразования, без скрытых платежей.
- **CRM РЕДБРИДЖ** удобна для продавца и руководителя



Для получения детальной информации, обращайтесь:

**CRM**



**GLOBALPAS ::**

[www.globalpas.com](http://www.globalpas.com)



Генеральный директор,  
собственный компании GLOBALPAS

**Сергей Профатилов**

+7 (985) 928 47 97  
[profatilov@globalpas.com](mailto:profatilov@globalpas.com)