



## **GLOBALPAS ::**

**Компания GLOBALPAS является экспертом в вопросах внедрения системы продаж, настройки и повышения эффективности бизнеса производителей сельхозтехники и их дилерских сетей.**



# GLOBALPAS ::

Компания GLOBALPAS - наша экспертиза и продукты для индустрии сехозтехники.

- Проекты настройки бизнеса
- Тренинги
- CRM Редбридж



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.

## 19 ЛЕТ

Занимаемся внедрением проектов повышения эффективности бизнеса

## 11 ЛЕТ

Работаем с ключевыми игроками рынка сехозтехники.

## 8 ЛЕТ

Занимаемся IT разработкой и внедрением CRM РЕДБРИДЖ.







**CRM РЕДБРИДЖ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ  
И ДИЛЕРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ**

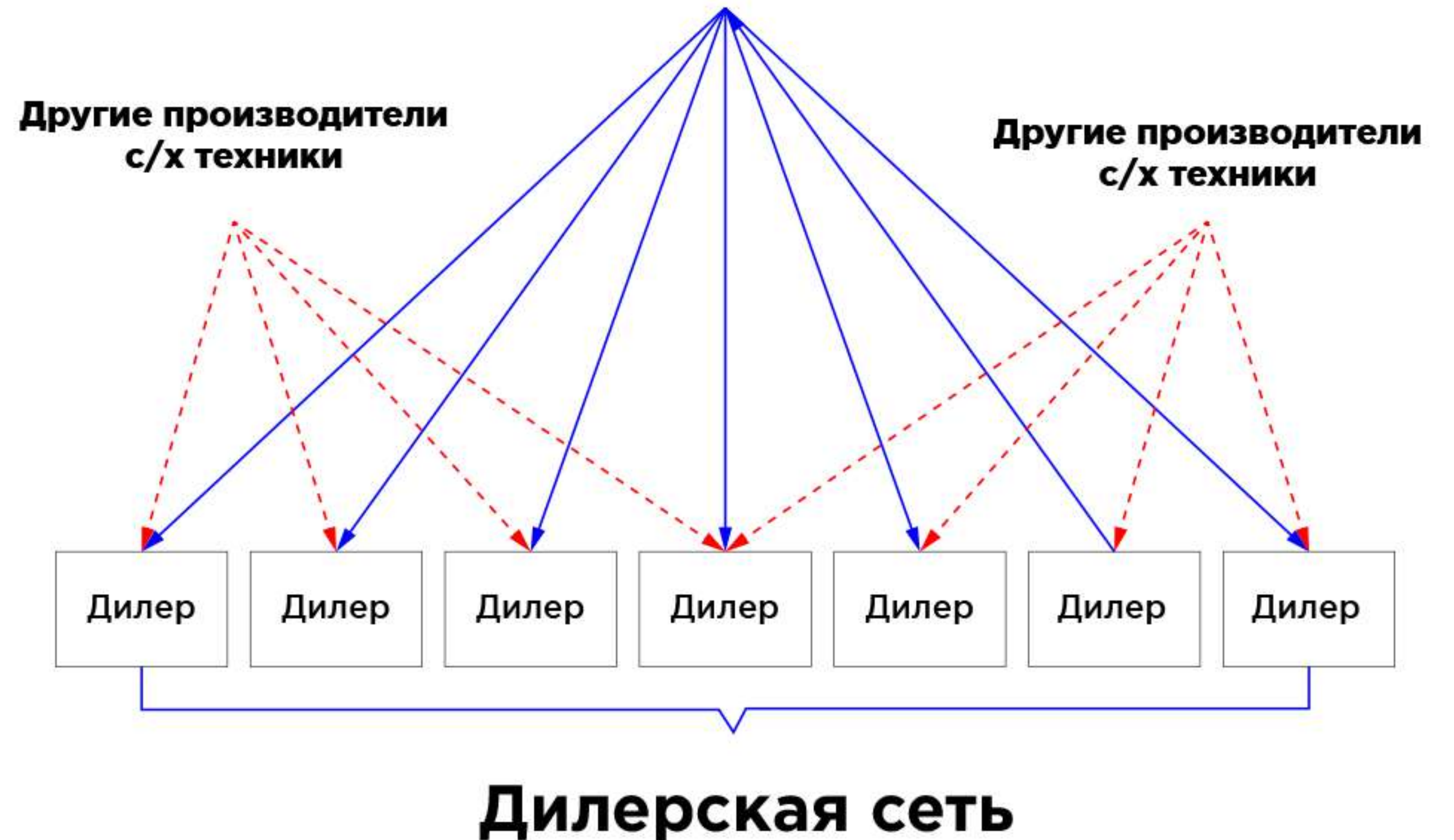




# СПЕЦИФИКА РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

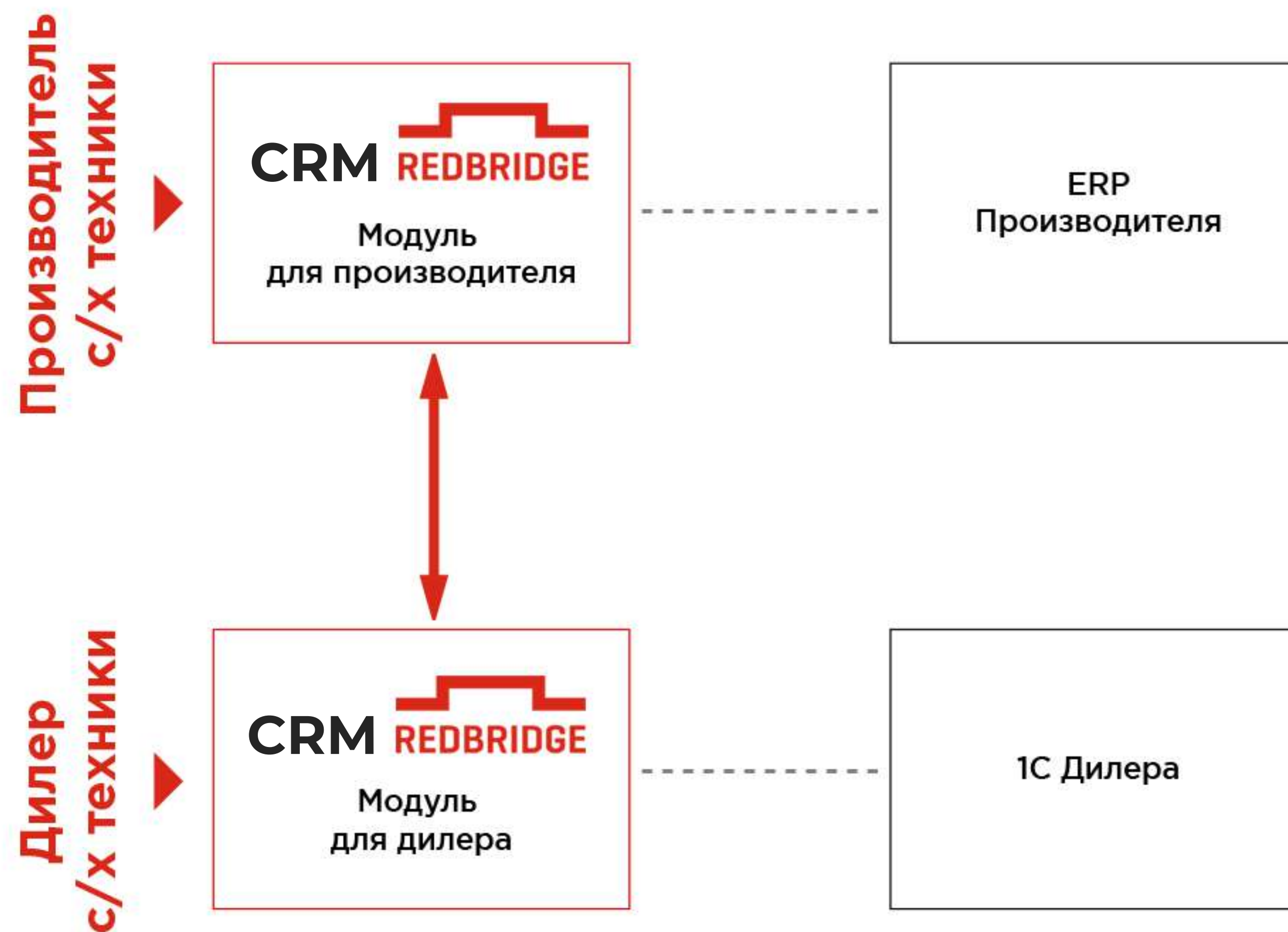
- У каждого дилера существует ряд производителей сельскохозяйственной техники
- Производителю сельскохозяйственной техники нужно объединить в единую информационную систему всю свою дилерскую сеть
- Дилеры сельскохозяйственной техники готовы делиться данными, но не готовы работать в CRM производителя сельскохозяйственной техники

## Производитель с/х техники



# КОНФИГУРАЦИЯ CRM РЕДБРИДЖ

Архитектура CRM РЕДБРИДЖ построена на основе обмена данными между независимыми CRM модулями производителя и дилеров, их консолидации и выгрузки в CRM производителя





# ДАННЫЕ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ОТ ДИЛЕРА В CRM



# 1

## КЛИЕНТЫ

- ДАННЫЕ О КЛИЕНТАХ И КОНТАКТАХ
- ДАННЫЕ О КОММУНИКАЦИИ
- ДАННЫЕ О СТРУКТУРЕ ЗАСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ИХ НАЗНАЧЕНИИ
- ДАННЫЕ О ПАРКЕ ТЕХНИКИ КЛИЕНТА И ЕГО УСТАРЕВАНИИ

# 2

## ПРОДАЖА ТЕХНИКИ

- ДАННЫЕ О ЗАКАЗАННОЙ ТЕХНИКЕ И СТАТУСЕ ЕЕ ПРОДАЖИ
- ДАННЫЕ О ЗАПАСАХ ТЕХНИКИ НА СКЛАДАХ ДИЛЕРА
- ДАННЫЕ О СДЕЛКАХ ПО ТЕХНИКЕ И ЭТАПАХ ЕЕ ПРОДАЖИ
- ДАННЫЕ О КОНКУРЕНТАХ, ПРИЧИНАХ ПРОИГРЫШАХ И ВЫИГРЫШАХ СДЕЛОК



# ДАННЫЕ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ОТ ДИЛЕРА В CRM



## 3

### ПРОДАЖА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

- ДАННЫЕ ПО ПРОДАЖЕ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ
- ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ СКЛАДОВ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ
- УДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС ПО ЗАПЧАСТЯМ
- ПРОДАЖА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ В РАЗРЕЗЕ ОБСЛУЖИВАЕМОЙ ТЕХНИКИ

## 4

### ОКАЗАНИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ

- ПУСКО-НАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ И ПЕРЕВОД МАШИНЫ В ПАРК ТЕХНИКИ КЛИЕНТА
- ГАРАНТИЙНЫЙ СЕРВИС, ЭТАПЫ ОКАЗАНИЯ ГАРАНТИЙНЫХ УСЛУГ
- ПОСТГАРАНТИЙНЫЙ СЕРВИС, СТАТИСТИКА ПОЛОМОК ПО ПРОДАННОЙ ТЕХНИКЕ ПРОДУКТИВНАЯ ЗАГРУЗКА СЕРВИСА ДИЛЕРА





# ОТЛИЧИЯ CRM РЕДБРИДЖ ОТ ДРУГИХ IT ПРОДУКТОВ

- **CRM РЕДБРИДЖ** – первая и единственная CRM система, созданная специально для рынка спецтехники
- В основе **CRM РЕДБРИДЖ** лежат методики эффективной работы сельскохозяйственного дилера от компании **GLOBALPAS**
- Архитектура **CRM РЕДБРИДЖ** учитывает мультибрендовость дилеров сельскохозяйственной техники и позволяет производителю собрать дилерскую сеть в единую информационную систему
- **CRM РЕДБРИДЖ** покрывает основные аспекты работы на сельскохозяйственном рынке, такие как автоматизация продаж техники, запасных частей и сервиса
- **CRM РЕДБРИДЖ** полностью готова к использованию, настройка и установка системы занимает от 3х недель
- Установкой и внедрением **CRM РЕДБРИДЖ** занимается компания **GLOBALPAS**, поставляя вместе с продуктом услуги по обучению и полной поддержке внедрения CRM системы





**ДРУГИЕ ПРОДУКТЫ GLOBALPAS  
ДЛЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ**





# НАШИ ПРОДУКТЫ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ С/Х РЫНКА:

- 1** Тренинги и бизнес-практикумы для производителей и дилеров сельхозтехники
- 2** Комплексные программы по настройке бизнеса

Проекты обучения и настройки проводит лично **Сергей Профатилов** – генеральный директор и собственник компании **GLOBALPAS** - тренер, бизнес-консультант, в течение 20 лет реализовал тысячи проектов по настройке эффективности бизнеса и обучению собственников, топ менеджеров и руководителей подразделений на рынке сельхозтехники.







# **ВСЕ НАШИ ПРОДУКТЫ СФОКУСИРОВАНЫ НА ДОСТИЖЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ ЗАДАЧ**

- 1. Рост продаж техники, запасных частей и коммерческого сервиса**
- 2. Увеличение производительности труда ключевых сотрудников производителя и дилера сельскохозяйственной техники**
- 3. Повышение эффективности работы дилерских сетей**
- 4. Масштабирование и выход на системный формат ведения бизнеса наших клиентов**



# **ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ И НАСТРОЙКИ БИЗНЕСА ПРОВОДИТСЯ ДЛЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ**

- **Департамент продаж техники**
- **Департамент управления дилерской сетью производителя сельхозтехники**
- **Департамент послепродажного обслуживания (активные продажи запасных частей и сервиса)**
- **Подразделение сервиса**
- **Подразделение закупок и логистики**
- **Другие подразделения производителя и дилера сельхозтехники**





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)