



CRM



REDBRIDGE

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

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.



с 2022 г.

АРХИТЕКТУРА **CRM REDBRIDGE** ДЛЯ ДИЛЕРА СПЕЦТЕХНИКИ



ПОЧЕМУ CRM РЕДБРИДЖ?

- **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

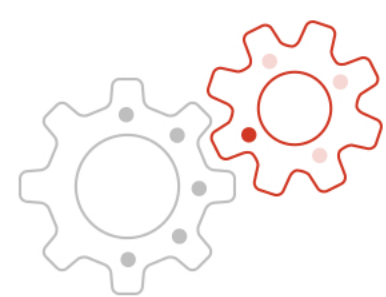


CRM REDBRIDGE

В основе архитектуры системы лежат два цикла работы с сельхозрынком

1 Цикл встреч

2 Цикл сделок



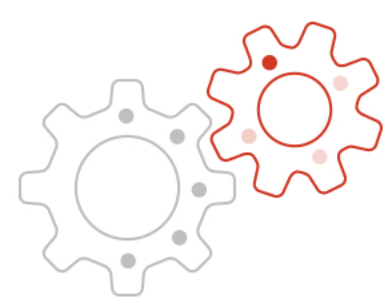
ЦИКЛ ВСТРЕЧ НОРМИРОВАНИЕ

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.

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.

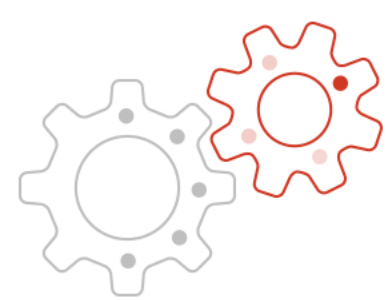
Расчет маршрутов к клиентам производится с помощью яндекс карт и позволяет эффективно спланировать свое время.

The screenshot shows the REDBRIDGE CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options like 'Организатор', 'Календарь', and 'Список'. The main area is split into two panels. The left panel, titled 'Мои задачи', shows a list of tasks with columns for 'Компания', 'Название клиента', 'Полученный доход', and 'Завершено'. The right panel shows a calendar for September 2022 with a grid of days. A green arrow points from a client card in the task list to a specific date on the calendar, demonstrating the 'Drag and Drop' functionality for scheduling meetings.

Планирование визита с функцией Drag and Drop

The screenshot shows the REDBRIDGE CRM interface with a map view. The left sidebar is the same as in the previous screenshot. The main area is split into two panels. The left panel, titled 'Задачи', shows a list of tasks with columns for 'Планирование', 'Обновление', 'Ответственный', and 'Завершить не позднее'. The right panel shows a map with a purple route connecting two client locations marked with green pins and labeled 'СПК <Лисинский>' and 'СПК <Воловои>'. The map also shows various geographical features and a scale bar.

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

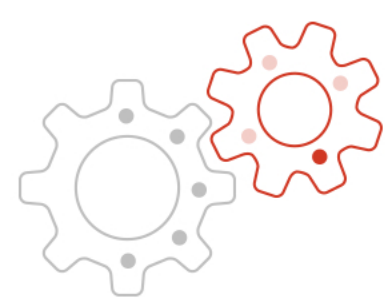


ЦИКЛ ВСТРЕЧ ВЫПОЛНЕНИЕ

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 коррективы в план посещений.

REDBRIDGE A.R.M. БЕЛОВ И.В.

Отчеты / Гиперкуб / Клиенты

Загрузить в CSV Обновить Параметры отчета

Количество записей: 8

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 «Лисинский»	3	1

Количество записей: 8

Параметры отчета

Сохранить Сбросить

2021-2022

Измерения

- Ответственный
- Клиент
- Область
- Район
- Клиент (консолидация)
- Потенциал
- Сегмент потенциала

Метрики*

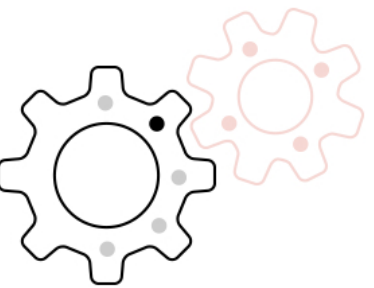
- Норма визитов
- Завершено задач (покрытие)
- Кол-во клиентов
- Покрытие, %
- Завершено задач (ответственным)

Период с 01.01.2022 до 31.12.2022

Год Квартал Месяц Неделя Даты

Год 2022

Отчет гиперкуб-клиенты



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 №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

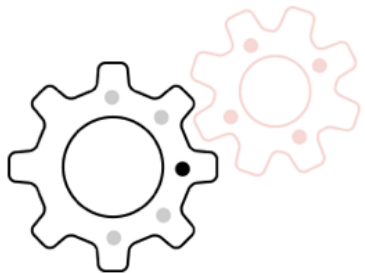
360 000.00 USD
с НДС
Количество: 1 шт

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

Выберите лизинговые компании	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

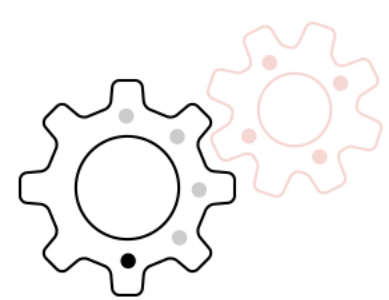
Трактор Magnum 340	Модификация М34
Цена за единицу с НДС	18 900 000 Р
Количество	5 единиц
Сроки и условия поставки	Техника в наличии Срок поставки: до 01.01.2021 Базис поставки (склад покупателя)
Сроки и условия оплаты	Лизинг
Срок действия предложения	до 01.01.2021
Гарантия	1. Полная 1 год без учёта 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)
Итого: 000000000 руб	

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 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) for a tractor. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Организатор', 'Отчеты', 'Клиенты', 'Сделки', 'Номенклатура', 'парк техники', 'Движение товаров', 'Звонок', 'Комментарии', and 'Сброс локальных данных'. The main content area shows the following details:

- Трактор BELARUS-3522, Тракторы**
- Серийный номер: Godz3-Q61Th-ALkhw-60TbO-tbeR
- Наработка, час: 1000
- 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-ALkhw-60TbO-tbeR
- Компания: Труд
- Наработка, час: 1000
- На дату: 29.08.2022
- Адрес: Офис - Россия, Пермский край, Кунгурский район, село Третьяга, улица Ленина, 7

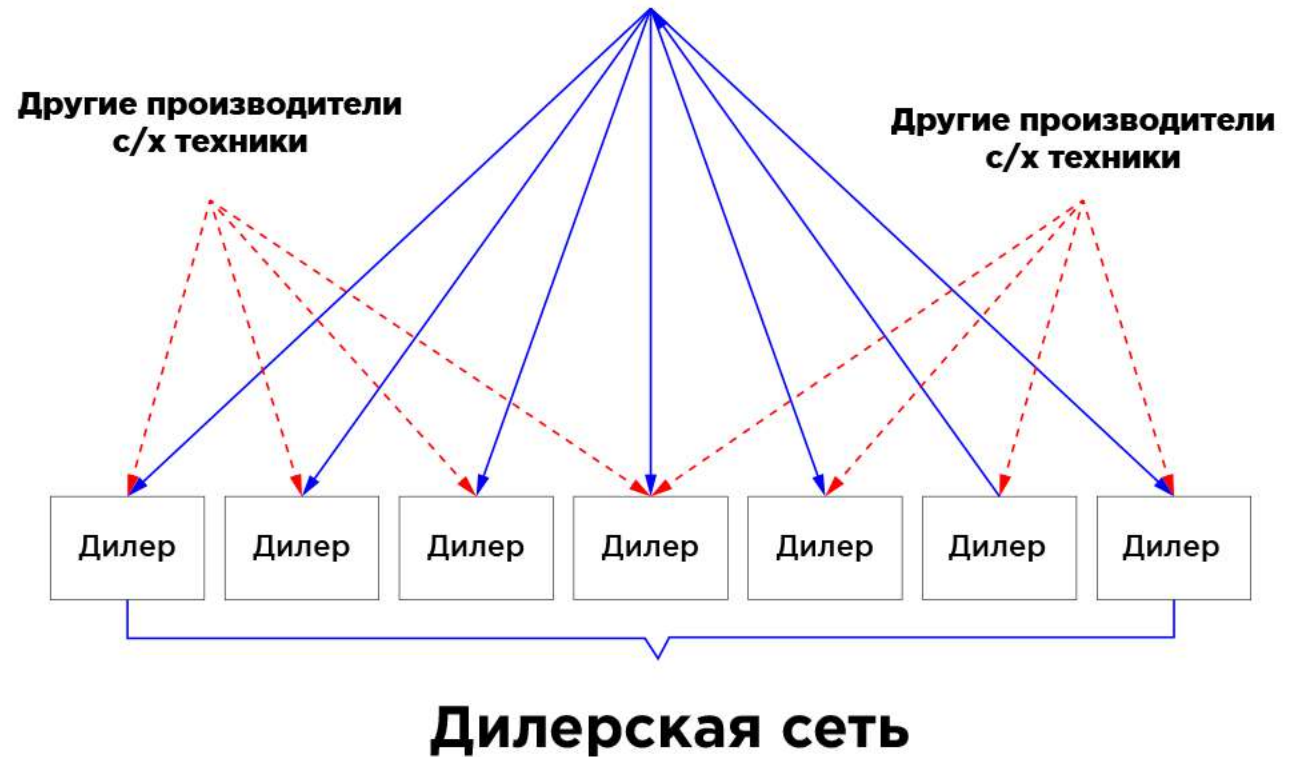
Карточка техники клиента

АРХИТЕКТУРА **CRM REDBRIDGE**
ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СПЕЦТЕХНИКИ

СПЕЦИФИКА РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

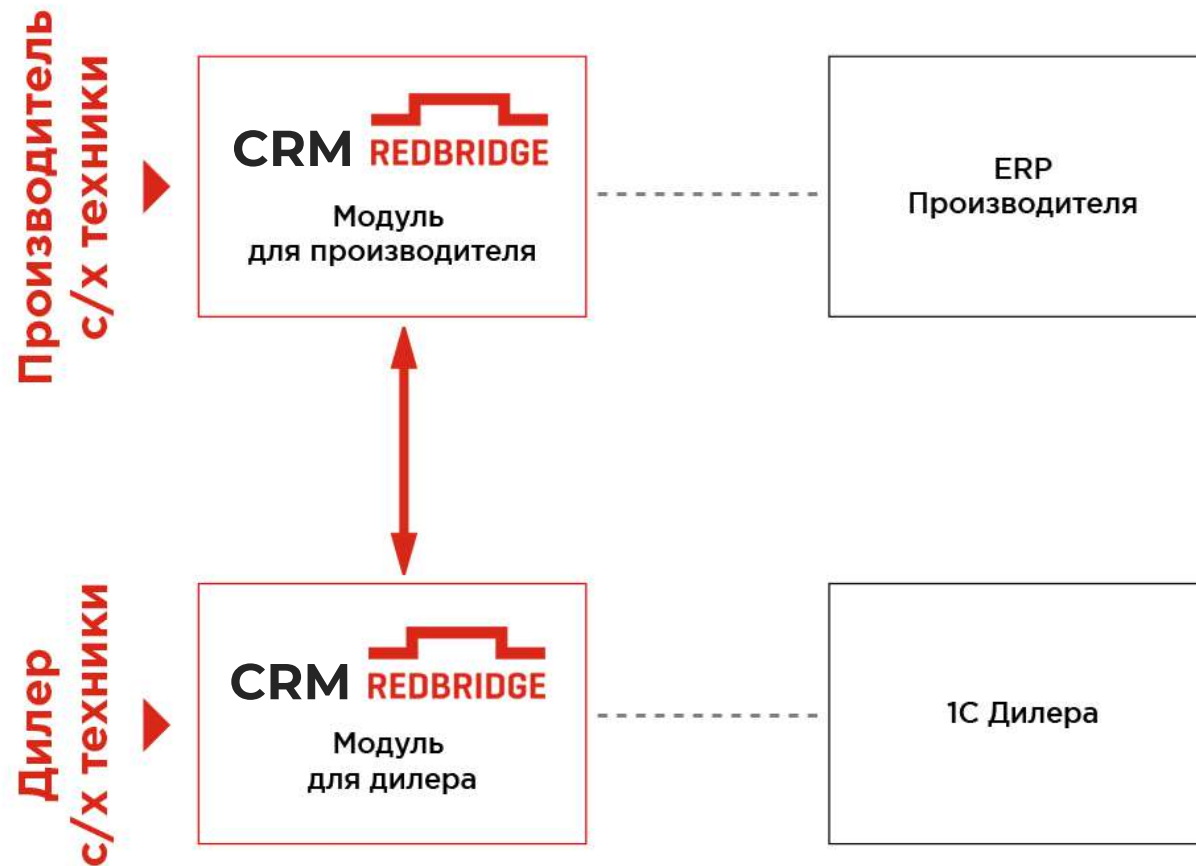
- У каждого дилера существует ряд производителей сельскохозяйственной техники
- Производителю сельскохозяйственной техники нужно объединить в единую информационную систему всю свою дилерскую сеть
- Дилеры сельскохозяйственной техники готовы делиться данными, но не готовы работать в CRM производителя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



ЧТО ДАЕТ ИНТЕГРАЦИЯ В **CRM** **REDBRIDGE** ЛИЗИНГОВОМУ ПАРТНЕРУ?

Массив данных, которые дилер может отдавать лизинговой компании:

- Новый лид (интерес к кредиту)
- Наименование клиента
- Реквизиты клиента
- Стоимость оборудования в сделке
- Наименование техники, модель, товарная группа
- Имя, телефон, e-mail менеджера для связи
- Предварительный расчет встроенного лизингового калькулятора (если он есть)

Мониторинг стоков:

- Товары на складах
- Статус оборудования: свободен или в резерве
- Изменения при приходах / отгрузках
- Стоимость товара закупочная
- Стоимость товара в цене продажи



ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА CRM REDBRIDGE И ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

КОМПОНЕНТЫ	МИНИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ИНТЕГРАЦИИ
Что необходимо сделать?	<ol style="list-style-type: none">1. Предоставление лизинговой компанией Email и телефонов сотрудников, ответственных за регионы, для указания их как получателя лидов из под универсального калькулятора в CRM REDBRIDGE2. Предоставление логотипа лизинговой компании для размещения его в универсальном калькуляторе для отправки лидов3. Проведение совместного обучения дилеров, использующих CRM REDBRIDGE и настройка взаимодействия с закрепленными менеджерами лизинговой компании.
Результат	<ul style="list-style-type: none">• Оперативное получение лидов сотрудниками лизинговой компании (срок реализации проекта от 1-4 недель)

При данном формате сотрудничества программная доработка отсутствует



ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА CRM REDBRIDGE И ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

КОМПОНЕНТЫ	ПОЛНОЦЕННЫЙ ВАРИАНТ ИНТЕГРАЦИИ
Что необходимо сделать?	<ol style="list-style-type: none">1. Составление ТЗ по задачам интеграции (калькулятор, предодобренные клиенты, акции и программы лизинговой компании)2. Организация телекола технической команды по настройке API интеграции текущего калькулятора в CRM REDBRIDGE и проработка сроков и плана графика3. Подписание необходимых для интеграции документов м/у компаниями4. Реализация интеграции5. Тестирование6. Обучение дилеров, использующих CRM REDBRIDGE совместно с ответственными менеджерами лизинговой компании
Результат	<ul style="list-style-type: none">• Оперативное получение лидов сотрудниками лизинговой компании• Интеграция лизингового предложения в коммерческое предложение дилера для конечного клиента• Удобные статусы для менеджера по конечным клиентам с уже предодобренными лимитами• Предоставление информационных сообщений о новых программах и акциях лизинговой компании

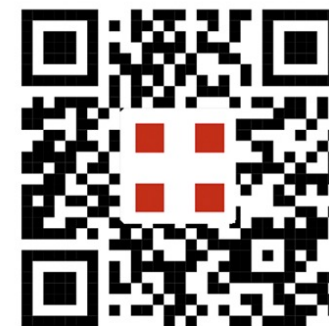
При данном формате сотрудничества стоимость программной доработки рассчитывается, исходя из фактических часов работы программистов по ставке 2500 руб/час




REDBRIDGE



GLOBALPAS ::



www.globalpas.com

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!