



РУСЭЛПРОМ

РОССИЙСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

**ОБЪЕДИНЕНИЕ
ЭЛЕКТРОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Результат работ по
созданию
товаропроводящей
сети**

Динамика развития продаж в товаропроводящую сеть (выручка)

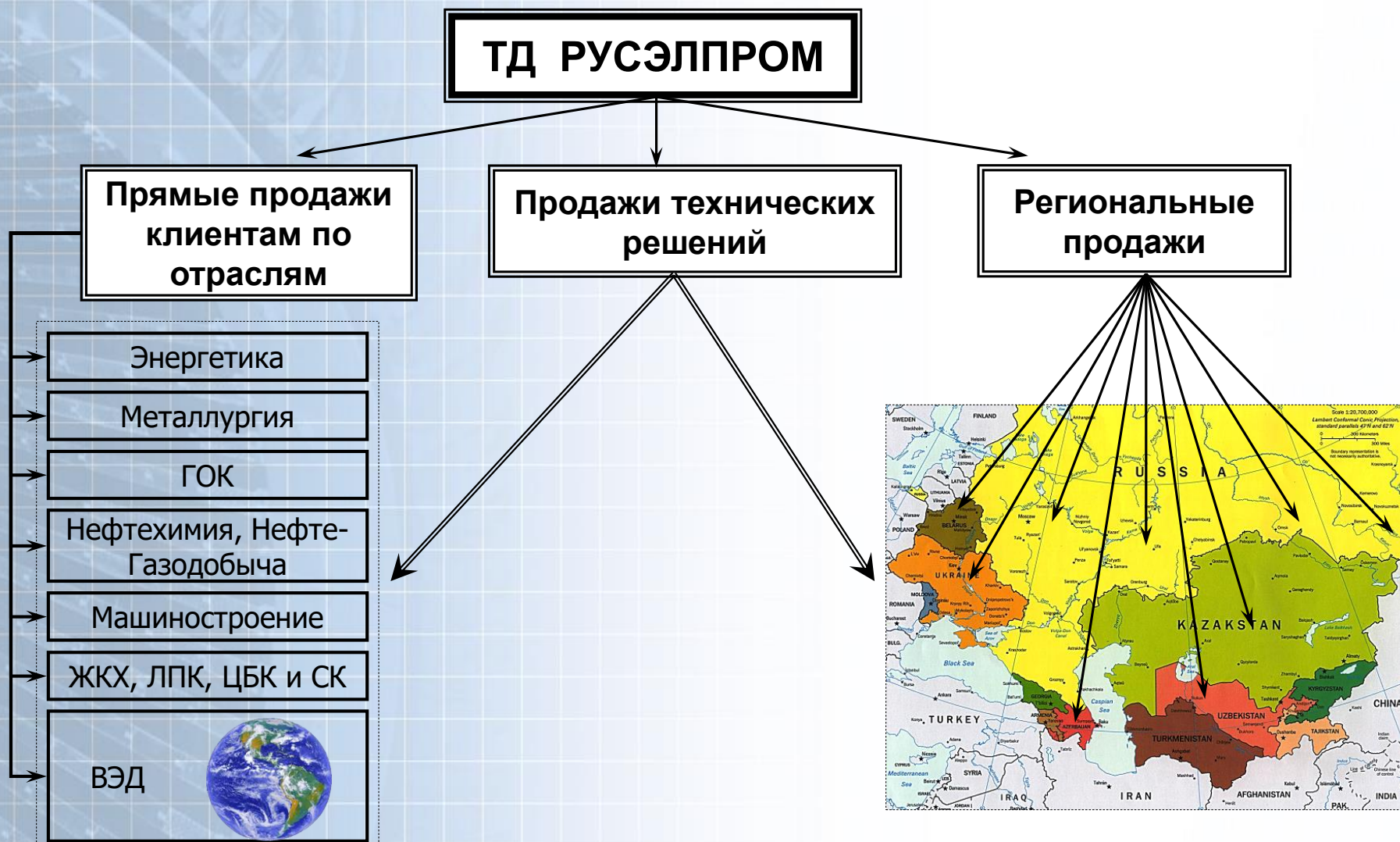
Динамика выручки в зависимости от стадии развития ТД:

- 2004 год – разрозненные ТД по заводам
- 2005 год – Создание единого ТД, делёж клиентов, менеджеров по дирекциям, создание команды управленцев
- 2006 – Начало работы по отраслевому принципу



Структура товаропроводящей сети РУСЭЛПРОМ и коммерческая структура ТД

В товаропроводящей сети задействованы 3 основных канала:

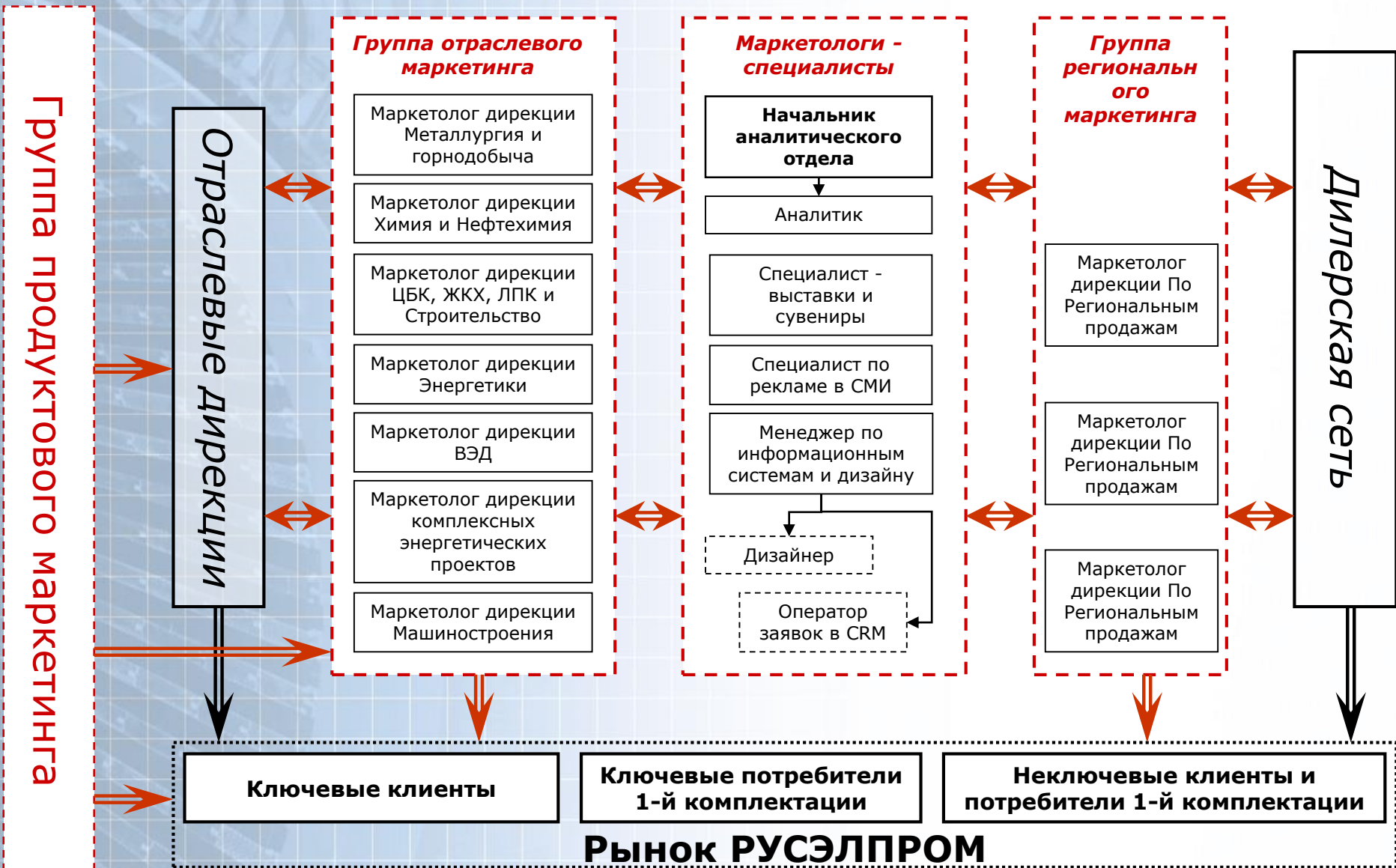


Место Портфеля заказов в бизнес-процессе продаж Торгового дома



Структура продвижения продукции в товаропроводящую сеть

Схема взаимодействия маркетинга и сбыта:



Развитие дилерских продаж

В развитии товаропроводящей сети РУСЭЛПРОМ ключевая роль отводится Дилерам:

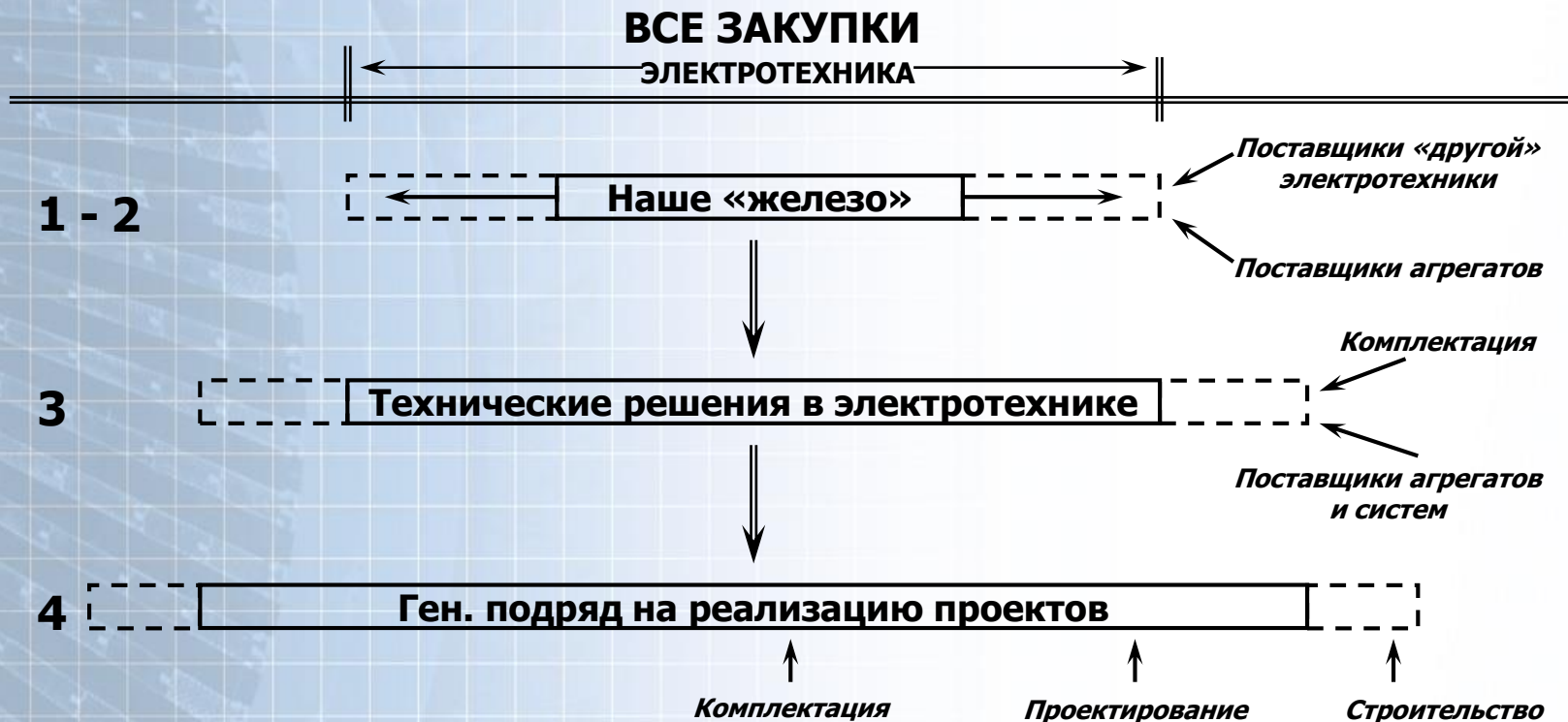
- ④ Разработана система и получен первый результат по продвижению крупных машин через дилерскую сеть и представительства:
 - Беларусь
 - Азербайджан
- ④ Научились работать с представительствами в других странах, разделять клиентскую базу для устранения внутренней конкуренции.
- ④ Ввели единые правила работы для собственных менеджеров, дилеров и представительств, устранили дискриминацию по цене и процедуре оформления заказов в производстве.
- ④ Приобрели первый опыт постановки сервисного гарантийного обслуживания крупных машин на аутсёрсинге по Украине через компанию ЭНЕРГИЯ.
- ④ Установление партнёрских отношений – открытие филиала на основе Дилера с полной отдачей его территории на обслуживание.

Ключевые принципы продвижения

Основные принципы построения сбытовой сети:

- ① Устранение конкуренции в каналах товародвижения: Один клиент – один менеджер ТД.
- ② Один менеджер ТД – вся линейка продукции.
- ③ Торговый Дом для клиента – внешний отдел закупок.

4 этапа развития продаж клиенту всей линейки:



Система планирования и контроля деятельности в ТД

Действующая в ТД система контроля деятельности разделена на три этапа по периодичности:

- ⌚ **Ежемесячный – план поступления денежных средств по дирекциям**
- ⌚ **Еженедельный**
- ⌚ **Ежедневный – Поступления денежных средств на каждый день в разрезе дирекций и заводов**

Система планирования:

- ⌚ **Планирование ведётся на основании целевых установок, принятых Советом Директоров.**
- ⌚ **На 1-е число каждого месяца формируется план поступлений ТД на месяц.**
- ⌚ **В октябре – декабре формируется план продаж на следующий год.**
- ⌚ **Ежемесячно отслеживается портфель заказов на текущий год по заводам.**

Система планирования и контроля деятельности в ТД

План продаж – поступлений ДС за месяц:

УТВЕРЖДАЮ

Исполнительный директор

Бродский Л.Л.

_____ 2007 г.

ПЛАН
поступления денежных средств
на август 2007 года (окончательный)

№ п/п	№ договора	№ заказа	Клиент	Тип клиента	Продукция	Кол. шт.	Сумма по договору	Тип платежа	Дата платежа план	Сумма платежа в ценах прайс-листа ПЛАН	Сумма платежа в ценах контракта ПЛАН	Менеджер	Производство	
515	№ 15		Уралстройинвест	дилер	КЭП-НИТАСИ		300 000	аванс	до 31.08.07	300 000	300 000	Щавлёв Д.В.	ВЭМ3-Спектр	
516	№14		Электропривод	дилер	КЭП-НИТАСИ		300 000	аванс	до 31.08.07	300 000	300 000	Щавлёв Д.В.	ВЭМ3-Спектр	
517			Сибирский тракт	дилер	КЭП-НИТАСИ		500 000	аванс	до 31.08.07	500 000	500 000	Щавлёв Д.В.	ВЭМ3-Спектр	
518	РуЭП-020		ООО "Успенский сахарный завод"	конечник	ШУН(CombiDrive 5)	2	1 756 636	аванс	17.08.07	878 318	878 318	Морозов	ВЭМ3-Спектр	
519			Не запланированная оплата					аванс		3 977 644	3 977 644		ВЭМ3-Спектр	
520	№ 30 от 11.01.2007		ОАО "СЭЗ"	конечник	КЭП-КЕВ		358 092	оконч. расчёт	до 31.08.07г	258 092	258 092	Косачева Т.С	ВЭМ3-Спектр	
521	№РРС/EQUIP/2007/31 от 09.07.07		ТОО "Прикаспий Петролеум Компани"	конечник	НИТАСИ		306 250	оконч. расчёт	до 31.08.07г	75 863	75 863	Косачева Т.С	Перепродажа	
522	№ 06-54		СМЗ	конечник	КЭП-КЕВ		800 000	аванс	15.08.07г	800 000	800 000	Морозов М.В.	ВЭМ3-Спектр	
523	№ 83		Успенская лизинговая компания	конечник	КЕП-Vacon		2 000 000	аванс	14.08.07г	2 000 000	2 000 000	Морозов М.В.	ВЭМ3-Спектр	
527	№ 1753 от 23.07.07		ОАО "САСТА"	конечник	ЭД		674 600	аванс	до 31.08.07г	337 300	337 300	Косачева Т.С	ВЭМ3-Спектр	
528	№ 1756 от 23.07.07		ОАО "ЯЗДА"	конечник	КЭП-КЕВ		295 971	оконч. расчёт	до 31.08.07г	295 971	295 971	Косачева Т.С	ВЭМ3-Спектр	
529	№ 144		Технипром	конечник	КЭП-КЕВ		1 500 000	аванс	до 31.08.07г	1 500 000	1 500 000	Щавлёв Д.В.	ВЭМ3-Спектр	
530			Владимирский водоканал	посредник	ШУН(CombiDrive6)		2 595 180	аванс	31.08.07	1 297 590	1 297 590	Шихов А.А.	ВЭМ3-Спектр	
							ИТОГО			318 025 620	360 483 707			
							ВСЕГО АВАНС	371 285 004			133 523 183	149 367 863		
							В ТОМ ЧИСЛЕ КРЕДИТ	17 568 392			8 175 830	8 784 196		
							ОКОНЧ. РАСЧЁТ	680 208 770			184 502 437	210 715 844		

Система планирования и контроля деятельности в ТД

Ежедневное поступление денежных средств за по ТД РУСЭЛПРОМ в разрезе дирекций и заводов:

Поступление денежных средств за август, 2007 г. по ТД "Русэлпром" на 01.09.2007

План на месяц:	518,71	33,506	89,98	24,47	27,56	48,34	71,57	20,41	5,14	197,74
	Всего	Энергетика	Машиностроение	ЖКХ,Стр-во	Химия	Металлургия	ВЭД	Электроэнергетика	Регулируемый Частотный Привод	Региональные продажи г.Владимир
Поступило за АВГУСТ в.т.ч.	541 053 709	30 715 755	98 189 599	27 308 211	31 905 654	59 711 244	54 884 544	21 392 268	5 150 767	211 795 667
Перепродажа	37 374 101	5 754 140	3 571 025	1 384 750	5 168 643	9 044 046	840 190	0	4 870 520	6 740 787
в т.ч. ЧРП	2 655 142	0	0	0	0	0	0	0	2 655 142	0
Транспорт	1 597 387	244 116	41 823	153 362	421 252	736 833	0	0	0	0
ВЭМЗ	201 662 644	557 506	33 887 740	453 543	8 169 769	3 491 225	1 757 152	0	0	153 345 710
ВЭМЗ-Трейдиг	7 394 638	0	0	0	0	0	0	0	0	7 394 638
Русэлпром-Импэкс	56 987 313	0	12 672 781	0	0	0	0	0	0	44 314 532
Русэлпром-Электромаш	8 489 587	7 578 720	0	0	76 755	160 363	673 749	0	0	0
СЭЗ	117 703 772	6 728 551	33 643 925	9 293 005	16 834 894	20 436 000	22 044 882	8 442 268	280 248	0
прайс-лист СЭЗ	104 764 713	6 199 456	30 518 005	8 323 497	14 575 129	18 050 208	18 711 844	8 126 069	260 506	0
ЛЭЗ	109 844 266	9 852 722	14 372 305	16 023 550	1 234 340	25 842 776	29 568 572	12 950 000	0	0
прайс-лист ЛЭЗ	88 152 366	8 651 456	12 680 235	12 090 426	914 073	14 948 207	25 917 968	12 950 000	0	0
Приход за 31.08.07. В т.ч.	34 463 393	5 213 063	3 426 333	0	2 600 126	1 811 911	7 625 139	0	799 936	12 986 884
Перепродажа	1 627 675	190 717				251 091			799 936	385 931
в т.ч. ЧРП	799 936								799 936	
Транспорт	0									
ВЭМЗ	13 624 296	9 441	1 427 101			88 909	297 892			11 800 953
ВЭМЗ-Трейдиг	0									
Русэлпром-Импэкс	2 699 232		1 899 232							800 000
Русэлпром-Электромаш	0									
СЭЗ	9 542 613	2 262 226	100 000		2 600 126	1 471 911	3 108 350			
прайс-лист СЭЗ	9 073 760	2 157 919	99 581		2 433 439	1 403 093	2 979 729			
ЛЭЗ	6 969 577	2 750 680					4 218 897			
прайс-лист ЛЭЗ	5 557 379	2 016 714					3 540 664			
Факт на дату:	104,3%	91,7%	109,1%	111,6%	115,8%	123,5%	76,7%	104,8%	100,2%	107,1%

Система планирования и контроля деятельности в ТД

Исполнение плана поступлений денежных средств по РУСЭЛПРОМ:

Исполнение плана поступлений денежных средств по РУСЭЛПРОМ на 01.09.2007г.

Период: 2007 год

тыс. руб.

Месяц	ИТОГО			ТД РУСЭЛПРОМ, поступление от продажи основной продукции																	
				СЭЗ			ЛЭЗ			ВЭМЗ			Русэлпром-Электромаш			Перепродажа			ВЭМЗ-Спектр		
	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%
Январь	400 625	389 386	97%	62 982	68 599	109%	144 774	151 293	105%	162 050	127 774	79%	11 033	11 367	103%	19 888	30 352	153%			
Февраль	441 743	403 371	91%	84 082	81 480	97%	140 733	113 973	81%	160 476	152 704	95%	18 669	19 276	103%	37 783	35 938	95%			
Март	542 160	457 087	84%	120 456	112 232	93%	170 503	72 232	42%	213 999	213 169	100%	15 088	11 354	75%	22 114	48 100	218%			
Апрель	554 761	583 054	105%	109 812	119 956	109%	200 898	177 327	88%	195 507	217 773	111%	10 708	19 731	184%	37 836	48 267	128%			
Май	526 662	609 781	116%	112 574	131 743	117%	145 247	150 418	104%	226 812	272 906	121%	4 807	5 015	104%	38 222	49 699	130%			
Июнь	574 447	575 736	100%	125 524	125 473	100%	142 441	141 481	99%	231 720	244 859	106%	28 000	5 338	19%	46 762	58 585	125%			
Июль	589 632	554 768	94%	112 010	102 138	91%	138 796	123 813	89%	230 241	250 852	109%	30 000	5 133	17%	53 673	43 669	81%	24 912	29 163	117%
Август	555 230	553 971	100%	113 667	117 704	104%	117 082	108 844	94%	227 467	253 669	112%	30 000	10 072	34%	42 158	37 374	89%	24 857	25 307	102%
Итого 7 мес.	4 185 261	4 127 154	99%	841 007	859 325	102%	1 200 474	1 040 381	87%	1 647 272	1 733 706	105%	148 305	87 287	59%	298 434	351 984	118%	49 769	64 470	109%

Период: Август м-ц

руб.

Недели	ИТОГО			ТД РУСЭЛПРОМ																	
				СЭЗ			ЛЭЗ			ВЭМЗ, в т.ч. ВЭМЗ-Трединг, Русэлпром-Импекс			Русэлпром-Электромаш			Перепродажа			ВЭМЗ-Спектр		
	Текущий план	факт	%	Текущий план	факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%	Текущий план	Факт	%
I неделя	58 012 718	66 805 712	115%	10 075 180	12 334 615	122%	127 847	6 902 292	5399%	37 985 400	39 349 427	104%	6 000 000	-	0%	3 149 625	5 758 507	183%	674 666	2 460 971	365%
Авансы	12 005 962	19 658 739	164%	5 642 626	6 935 196	123%	87 645	1 494 156	1693%	6 305 800	6 305 800	100%	3 000 000	-	0%	2 601 025	2 857 808	110%	674 666	2 075 778	308%
Окончат.расчет	44 323 753	41 294 036	93%	3 392 553	4 159 383	123%	-	2 878 479	-	37 382 600	31 194 627	83%	3 000 000	-	0%	548 600	2 678 354	488%	-	-	-
Прочие	602 800	2 163 507	358%	602 800	44 500	7%	-	47 683	-	602 800	1 849 000	307%	-	-	-	-	222 344	-	-	385 193	-
Сверхпрайс-листа	1 080 203	3 689 430	339%	1 040 001	1 195 438	115%	40 202	2 493 994	6204%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II неделя	112 115 149	120 818 927	108%	35 440 482	45 071 781	127%	17 711 009	17 808 506	101%	42 640 743	42 120 035	99%	6 000 000	1 441 339	24%	5 844 123	4 845 351	83%	4 478 792	9 531 915	213%
Авансы	41 804 807	59 234 712	142%	27 363 421	35 612 398	131%	5 513 447	6 218 162	113%	202 400	6 292 800	3108%	3 000 000	1 441 339	48%	1 524 166	2 239 392	147%	4 201 373	7 230 621	172%
Окончат.расчет	66 943 077	57 532 636	86%	6 159 402	6 595 805	107%	11 350 756	10 886 544	96%	41 835 543	35 143 235	84%	3 000 000	-	0%	4 319 957	2 605 959	60%	2 771 419	2 301 294	83%
Прочие	602 800	819 282	136%	602 800	113 141	19%	-	22 141	-	602 800	694 000	113%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сверхпрайс-листа	2 764 465	3 232 097	117%	1 917 659	2 550 439	133%	846 606	681 659	80%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III неделя	93 185 536	92 671 406	99%	19 104 326	14 489 743	76%	13 468 511	5 589 294	41%	43 795 925	57 461 998	131%	6 000 000	215 174	4%	4 978 162	7 437 550	149%	5 838 612	7 477 647	128%
Авансы	21 200 703	25 822 312	122%	6 970 948	6 933 896	99%	6 490 458	3 216 437	50%	182 661	8 684 800	4762%	3 000 000	-	0%	878 318	778 948	89%	3 678 318	6 208 230	169%
Окончат.расчет	66 866 051	61 977 613	93%	9 600 675	6 273 930	65%	4 994 774	1 842 292	33%	43 010 464	45 918 198	94%	3 000 000	215 174	7%	4 099 844	6 658 602	162%	2 160 294	1 269 417	59%
Прочие	602 800	3 411 015	566%	602 800	33 713	6%	-	518 302	-	602 800	2 859 000	474%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сверхпрайс-листа	4 515 982	1 460 466	32%	2 532 703	1 248 204	49%	1 983 279	212 262	11%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IV неделя	135 155 735	127 528 046	94%	32 030 029	36 987 504	115%	23 619 609	15 948 778	68%	49 072 069	55 433 454	113%	6 000 000	6 160 363	103%	17 112 361	10 185 307	60%	7 321 667	2 812 640	38%
Авансы	29 351 986	17 472 878	60%	13 209 356	6 438 658	49%	5 371 735	393 321	7%	3 679	7 511 585	2042%	3 000 000	-	0%	1 417 646	481 605	34%	6 349 570	2 647 710	42%
Окончат.расчет	97 666 528	100 934 491	103%	15 251 292	25 470 112	167%	14 282 834	12 528 714	88%	48 465 590	46 905 869	97%	3 000 000	6 160 363	205%	15 694 715	9 703 702	62%	972 097	1 64 930	17%
Прочие	602 800	1 220 691	202%	602 800	136 054	23%	-	68 637	-	602 800	1 016 000	169%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сверхпрайс-листа	7 534 421	7 899 986	105%	3 569 381	4 941 880	138%	3 965 040	2 958 107	75%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
V неделя	187 773 512	190 625 130	102%	45 015 430	39 021 864	87%	62 155 198	64 318 918	103%	56 986 749	72 614 488	127%	6 000 000	2 255 475	38%	11 073 270	9 390 148	85%	6 542 865	3 024 237	46%
Авансы	48 697 014	43 110 118	89%	16 753 066	16 493 492	98%	20 984 519	11 349 993	54%	68 415	10 239 341	149%	3 000 000	1 855 475	62%	2 320 246	1 926 302	83%	5 570 768	1 445 515	26%
Окончат.расчет	121 795 049	121 873 139	100%	22 234 673	19 221 574	86%	30 519 721	37 556 269	123%	56 315 534	55 473 147	99%	3 000 000	600 000	20%	8 753 024	7 443 427	85%	972 097	1 578 722	162%
Прочие	602 800	7 292 892	1210%	602 800	303 694	50%	-	66 779	-	602 800	6 902 000	1145%	-	-	-	-	20 419	-	-	-	-
Сверхпрайс-листа	16 678 649	18 348 981	110%	6 027 681	3 003 104	50%	10 650 958	15 345 877	144%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По прайс-листу:	550 654 930	548 910 874	100%	126 578 012	134 335 245	106%	129 526 683	118 083 160	91%	227 466 886	253 668 401	112%	30 000 000	10 072 351	34%	42 157 541	37 374 100	89%	24 856 602	25 307 410	102%
Авансы	153 080 472	165 298 759	108%	69 939 417	72 613 640	104%	68 378 598	52 592 862	77%	457 155	39 034 326	8539%	15 000 000	3 096 814	21%	8 741 401	8 284 056	95%	20 474 695	19 607 854	96%
в т.ч. кредит	27 998 653	29 570 531	106%	27 998 653	29 570 531	106%	29 930 794	29 930 794	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Окончат.расчет	397 594 458	383 612 115	96%	56 638 595	61 721 805	109%	61 148 085	65 490 298	107%	227 009 731	214 635 075	95%	15 000 000	6 975 537	47%	33 416 140	29 090 044	87%	4 381 907	5 699 556	130%
Прочие	3 014 000	14 907 386	495%	-	631 101	-	-	723 522	-	3 014 000	13 310 000	442%	-	-	-	-	242 763	-	-	-	-
Сверхпрайс-листа:	32 573 720	34 630 960	106%	15 087 435	12 939 061	86%	17 486 285	21 691 899	124%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО:	586 242 650	598 449 220	102%	141 665 447	147 905 407	104%	147 012 968	140 498 581	96%	230 480 886	266 979 401	116%	30 000 000	10 072 351	34%	42 157 541	37 374 100	89%	24 856 602	25 307 410	102%

Система планирования и контроля деятельности в ТД

Портфель заказов на 2007 год, уточняемый ежемесячно до 25-го числа:

Портфель заказов ТД "Русэлпром" 2007 г. в разрезе дирекций по месяцам (ЛЭЗ) на 24.09.2007

Наличие договора (РАМОЧНЫЙ/ ПОСТАВКИ/НЕТ)	Портфель заказов (штуки умноженные на цену прайса для прогнозных сделок и полная стоимость контракта для фактически свершившихся)												ИТОГО: портфель заказов	Завод - производитель	
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь			
Нефтехимия. Нефтегазодобыча (НХ НГД)															
Рамочный	3 784 210	0	0	0	0	1 150 000	0	1 477 360	7 457 860	3 260 523	1 086 841	0	0	18 216 794	ЛЭЗ
Поставки	0	12 431 673	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12 431 673	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8 948 628	4 986 768	0	13 935 396	ЛЭЗ
Итого:	3 784 210	12 431 673	0	0	0	1 150 000	0	1 477 360	7 457 860	3 260 523	10 035 469	4 986 768	0	44 583 863	
Машиностроение															
Рамочный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ЛЭЗ
Поставки	7 777 760	15 263 536	12 909 392	2 351 660	2 152 000	18 608 941	3 318 330	6 194 808	0	0	0	0	0	68 576 427	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	0	0	0	0	0	0	6 348 600	0	15 185 650	7 000 000	0	28 534 250	ЛЭЗ
Итого:	7 777 760	15 263 536	12 909 392	2 351 660	2 152 000	18 608 941	3 318 330	6 194 808	6 348 600	0	15 185 650	7 000 000	0	97 110 677	
КомРеш															
Рамочный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ЛЭЗ
Поставки	154 800 000	68 449 998	0	0	37 234 075	0	665 302	8 000 000	0	0	37 234 075	0	0	306 383 450	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	0	0	0	0	0	0	0	74 148 800	9 648 000	106 530 000	0	190 326 800	ЛЭЗ
Итого:	154 800 000	68 449 998	0	0	37 234 075	0	665 302	8 000 000	0	111 382 875	9 648 000	106 530 000	0	496 710 250	
Энергетика															
Рамочный	5 839 620	0	0	0	3 086 888	0	8 295 625	731 658	0	1 066 427	3 145 000	18 505 522	0	40 671 140	ЛЭЗ
Поставки	6 862 196	4 201 063	0	57 018 979	3 197 800	3 987 786	26 953 221	9 020 192	4 319 461	8 418 493	37 985 173	44 328 295	0	206 262 672	ЛЭЗ
Нет договоров	2 919 910	0	0	0	0	0	21 370 621	0	16 786 477	5 247 517	33 606 023	76 401 747	0	156 332 295	ЛЭЗ
Итого:	15 611 929	4 201 063	0	57 018 979	6 294 688	25 338 407	35 249 046	9 751 850	21 105 958	14 722 437	74 736 196	139 235 564	0	403 266 107	
Мет ГОК															
Рамочный	2 562 329	6 409 536	0	218 686 353	4 772 106	52 000 000	30 095 469	529 021	0	0	2 600 000	2 331 366	0	319 995 180	ЛЭЗ
Поставки	10 799 360	0	11 966 811	2 869 928	8 241 155	0	2 478 000	0	6 802 060	20 774 742	0	0	0	63 932 076	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	0	0	0	0	0	8 559 360	654 332	2 508 204	0	959 314	0	12 681 210	ЛЭЗ
Итого:	13 361 689	6 409 536	11 966 811	221 565 281	13 013 261	52 000 000	32 573 469	9 088 381	7 456 412	23 282 946	2 600 000	3 290 680	0	396 608 466	
ВЭД															
Рамочный	1 936 579	2 865 424	2 106 194	1 989 306	4 351 571	1 994 339	1 230 457	2 775 947	4 551 540	9 317 610	2 288 988	863 139	0	36 240 103	ЛЭЗ
Поставки	28 747 311	62 239 529	4 748 195	18 356 566	17 764 677	46 836 739	52 973 154	13 094 000	9 287 411	77 977 180	2 967 882	72 112 146	0	408 093 790	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	2 884 774	0	0	0	2 884 774	0	2 579 617	6 363 830	17 549 326	77 587 955	0	109 820 275	ЛЭЗ
Итого:	30 682 890	65 094 953	9 739 163	20 345 872	22 116 248	47 830 078	57 088 385	15 869 947	16 418 568	93 648 619	22 776 206	150 543 239	0	552 154 168	
ЖКХ															
Рамочный	0	0	0	0	0	1 000 000	842 959	0	3 951 000	786 286	0	0	0	6 579 245	ЛЭЗ
Поставки	1 280 117	3 117 938	1 246 705	5 112 169	4 864 950	4 807 524	3 042 117	2 894 000	0	542 800	0	26 928 000	0	53 836 319	ЛЭЗ
Нет договоров	0	0	0	0	0	300 000	1 148 117	0	9 448 400	0	4 448 400	0	0	15 344 917	ЛЭЗ
Итого:	1 280 117	3 117 938	1 246 705	5 112 169	4 864 950	6 107 524	5 033 193	2 894 000	13 399 400	1 328 086	4 448 400	26 928 000	0	75 760 481	
ВСЕГО:	227 298 595	174 968 687	35 862 071	306 393 961	85 675 222	151 034 950	133 927 725	53 276 346	72 186 798	247 625 486	139 429 921	438 514 251	0	2 066 194 013	

В Т.Ч.:

рамочных поставки	14 121 938	9 264 960	2 106 194	220 684 659	12 220 565	56 144 339	40 464 710	5 513 986	15 960 400	14 419 846	9 100 839	21 700 027	421 702 463
Нет договоров	2 919 910	0	2 884 774	0	0	21 670 621	4 032 891	8 559 360	35 817 426	88 258 351	89 386 027	273 445 784	526 975 143
	210 256 747	165 703 727	30 871 103	85 709 301	73 454 657	73 219 990	89 430 124	39 203 000	20 408 972	144 947 290	40 943 055	143 368 441	1 117 516 407

Система ценообразования на продукцию

ТД в единой системе ценообразования отвечает за обратную связь с рынка и цены конкурентов:

Дирекция маркетинга ведёт и регулярно обновляет карту цен конкурентов на продукты – аналоги:

Так как прайс-лист на продукцию собственного производства вменяется Торговому Дому от УК, наша задача – дать объективную обратную связь с рынка.

Утверждаю:
Управляющий директор
ООО "ТД "Русэлпром"
Бродский Л.Л.
" " " 2007г.

Карта цен конкурентов
Асинхронные электродвигатели
(форма для вывода на печать)

Взрывозащищенные асинхронные двигатели с короткозамкнутым ротором
низковольтные
химические, маркировка по взрывозащите 1ЕхdПВТ4 и 2ЕхdПВТ4

Серия 1ВАО-280 средняя цена, руб с НДС 140 779

наименование	цена с НДС	наименование	цена с НДС	наименование	цена с НДС	наименование	цена с НДС
1ВАО280L-0.38-2У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.38-4У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.38-6У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.66-4У2, подш. SKF	
ТД "РУСЭЛПРОМ"	181 433	ТД "РУСЭЛПРОМ"	181 213	ТД "РУСЭЛПРОМ"	170 853	ТД "РУСЭЛПРОМ"	177 237
ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"	
ВАО5-280L-2	186 147	ВАО5-280L-4	187 893	ВАО5-280L-6	145 034	ВАО5-280L-2	206 830
ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"	
ВАО280L2	133 584	ВАО2-280L-4	131 338	ВАО2-280L-6	131 338	ВАО280L2	133 584
1ВАО280L-0.66-2У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.66-4У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.66-6У2, подш. SKF		1ВАО280L-0.66-8У2, подш. SKF	
ТД "РУСЭЛПРОМ"	177 237	ТД "РУСЭЛПРОМ"	180 921	ТД "РУСЭЛПРОМ"	169 196	ТД "РУСЭЛПРОМ"	169 409
ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"		ОАО НПО "Электромаш"	
ВАО5-280L-2	206 830	ВАО5-280L-4	208 770	ВАО5-280L-6	145 034	ВАО5-280L-8	150 823
ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"	
ВАО280L2	133 584	ВАО2-280L-4	131 338	ВАО2-280L-6	131 338	ВАО2-280L-8	131 338
2В280S2	90 376	2В280S4	100 667	2В280M6	100 964	2В280M8	100 964
ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"	
АВ280SУ2.5	86 490	АВ280S 4У2.5	93 618	АВ280M 6У2.5	96 991	АВ280M 8У2.5	96 991
ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"	
2В280M6	100 964	2В280M8	100 964	2В280M6	100 964	2В280M8	100 964
ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"		ОАО "КЭМЗ", "Электродвигатель"	
АВ280M 6У2.5	96 991	АВ280M 8У2.5	96 991	АВ280M 6У2.5	96 991	АВ280M 8У2.5	96 991
ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"		ОАО "ПЭМЗ"	
10 895		10 895		10 895		10 895	

Регламентирующие документы

В настоящее время в Торговом Доме разработаны, введены в действие следующие регламенты:

- ☉ Регламент приема претендентов на работу и увольнения сотрудников.
- ☉ Регламент проведения оценки деятельности Работника в период прохождения испытательного срока.
- ☉ Положение о материальном стимулировании работников ООО «ТД «Русэлпром» на основе ключевых показателей эффективности деятельности.
- ☉ Регламент внешних закупок прочей электротехнической продукции, закупаемой у внешних производителей.
- ☉ Регламент закупок аппаратов ЧРП по заявкам трейдеров у SIEMENS и VACON и продажи под торговой маркой «CombiDrive».
- ☉ Регламент проведения маркетинговых мероприятий – выставок в ТД РУСЭЛПРОМ.
- ☉ Регламент проведения маркетинговых мероприятий – презентаций в ТД РУСЭЛПРОМ.

Документы по продвижению отдельных групп продукции

Введены в действие ряд программ продвижения по группам продукции, требующим особого внимания:

- ☉ «Программа продвижения продукции и услуг концерна РУСЭЛПРОМ».
- ☉ «Программа продвижения новой продукции – генераторов СГТ Для БЕЛАЗ Часть I».
- ☉ Программа продвижения новой продукции – асинхронные двигатели АЗМ.
- ☉ «Программа продвижения новой продукции – генераторов СГТ Для БЕЛАЗ Часть II».
- ☉ «Программа продвижения готовых технических решений на водоканалы».
- ☉ «Программа продвижения двигателей серии АДБ»
- ☉ «Программа продвижения продукции РУСЭЛПРОМ – Электромаш (КОСУР)».



РУСЭЛПРОМ
РОССИЙСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Программа продвижения и перспектива развития проекта асинхронных двигателей серии АЗМ

Система работы с клиентской базой

Этапы работ по оптимизации клиентской базы:

- Определён перечень клиентов для прямых продаж.
- Разделена клиентская база по отраслевому и продуктовому признаку между отраслевыми дирекциями и региональными дилерами.
- Определён потенциал клиентской базы – объём закупок ключевых клиентов по «нашей» номенклатуре.
- Контроль качества работы дирекции с базой производится за счёт сравнения потенциала и процента его освоения:

Название компании	Регион	Отраслевой сегмент*	Менеджер дирекции	Клиент постоянный/потенциал/уникальность	Потенциал клиента, млн.руб/год	Примечание	Факт Январь - Июль	% Потенциала	Комментарий
Волский дизель имени Маминь, ОАО	Саратовская обл., Балаково	генератор	Гуляев	постоянный	30,0	При освоении новой техники (генераторы). Сейчас берут импорт	0	0%	Новая техника
Карлицкий электромаш. завод, СпецСервис, ООО (Сибтехстроймаш)	Свердловская обл., Карлики	тяжмаш	Гуляев	постоянный	50,0		22	44%	плат выше
Линдхольм, ОАО	Орловская обл., Ливны	насос	Гуляев	постоянный	36,0		24,5	68%	
Дмитровградсидмаш	Ульяновская обл., Дмитровград	насос	Датишвили	потенциальный	13,0		0	0%	Менеджер только начал работу
Челябинский компрессорный завод, ЗАО	Челябинская обл., Челябинск	компрессор	Датишвили	потенциальный	10,0	Работают с продукцией "ELDIN", требуется повышение качества изготовления двигателей ВЭМЗ	0	0%	Менеджер только начал работу
Александровский машиностроительный завод, ОАО	Пермский край, Александровск	транспорт	Жеренов	реальный	10,0	При освоении новой техники Селкас Берут Тарасполь (ТЭМЗ)	0	0%	Менеджер уволился
Полеской машиностроительный завод, ЗАО	Свердловская обл., Полеской	транспорт	Жеренов	потенциальный	10,0		2,8	28%	Менеджер уволился
САЛЮТ ФГУП ММП	Москва	транспорт	Жеренов	реальный	100,0	При освоении новой техники. Турбогенераторы.	0	0%	Менеджер уволился
Технопром	Москва	транспорт	Жеренов	постоянный	25,0		0	0%	Менеджер уволился
Невский завод, ОАО	Санкт-Петербург	компрессор	Огуров	реальный	12,0		0	0%	Работы начаты
Пролетарский завод, ОАО	Санкт-Петербург	генератор	Огуров	постоянный	10,0		1,8	18%	Проблемы с генераторами
Сатурн НПО	Ярославская обл., Рыбинск	генератор	Огуров	реальный	150,0	При освоении новой техники. Турбогенераторы.	0	0%	Новая техника
Тяжмаш, ОАО	Свердлов	тяжмаш	Огуров	постоянный	22,0		12	55%	плат выше
Челябинский тракторный завод (Уралтрак)	Челябинская обл., Челябинск	тяжмаш	Тургушев	потенциальный	52,0	Перепродажа	0	0%	Перепродажа
Волграднефтемаш	Волгоградская обл., Волгоград	насос	Чернукас	постоянный	30,0		27,2	91%	реальный потенциал выше
Компрессорный завод, ОАО	Краснодарский край, Краснодар	компрессор	Чернукас	постоянный	10,7		2,3	21%	
Насосэнергосиб, ООО	Москва	насос	Чернукас	постоянный	24,6		29,2	119%	реальный потенциал выше
Энергомаш им. Глушко НПО	Москва	прочее	Шварин	потенциальный		При освоении новой техники. Вывоз за рубеж. 3000 об.	15,0	0	0%
Ясногорский машиностроительный завод, ПД	Москва		Шварин	постоянный				16,2	46%
ИТОГО:							1285,9	174,0	14%

Система автоматизации коммерческих операций и информации (CRM)

Хранение информации о клиентах (карточка клиента) в системе CRM ТД РУСЭЛПРОМ:

КАРТОЧКА КОМПАНИИ

Изменить компанию

Название:

Полное название:

Ответственный: ...

Офис: ...

Офис: ...

Факс:

E-mail: ...

www:

Индекс: ...

Регион: ...

Страна: ...

Город: ...

Почтовый адрес:

Юридический адрес:

Тип: ...

Статус: ...

ИНН:

Категория: ...

Банк:

Руководитель:

Корр. счет:

Число сотр.:

Расч. счет:

С/год.оборот:

ВКП:

Темп роста за посл. 2 года:

КЛП:

Наличие ЧПУ, УТП, систем возбуждения:

Парк общепром. зл. машин:

Возможности ремонтного цеха:

Дирекция:

Потенциал:

Дата закрпления:

Разрешить доступ всем пользователям:

Скрин...

+

ИНФОРМАЦИЯ ИЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ СИСТЕМЫ

Информация о компании из открытых источников:

- История компании
- Структура
- Численность сотрудников
- Перечень оборудования

....

Инсайдерская информация



Неструктурированная информация, (заноcится в процессе общения):

- Итог тел. разговора от 12 августа:
- В 2008 году будет перевооружение:
- В ноябре сменится структура закупок, ...

Заявки, счета, письма ...

История Выходных документов (История выходов)

История выходов	Имя	Дата документа	ИИ	Дата документа	Состояние документа
Выходной документ	ИУП1-0.010400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.010500	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011000	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011800	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.012200	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.012600	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013000	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013800	04.01.2008	0		

Контактные лица компании:

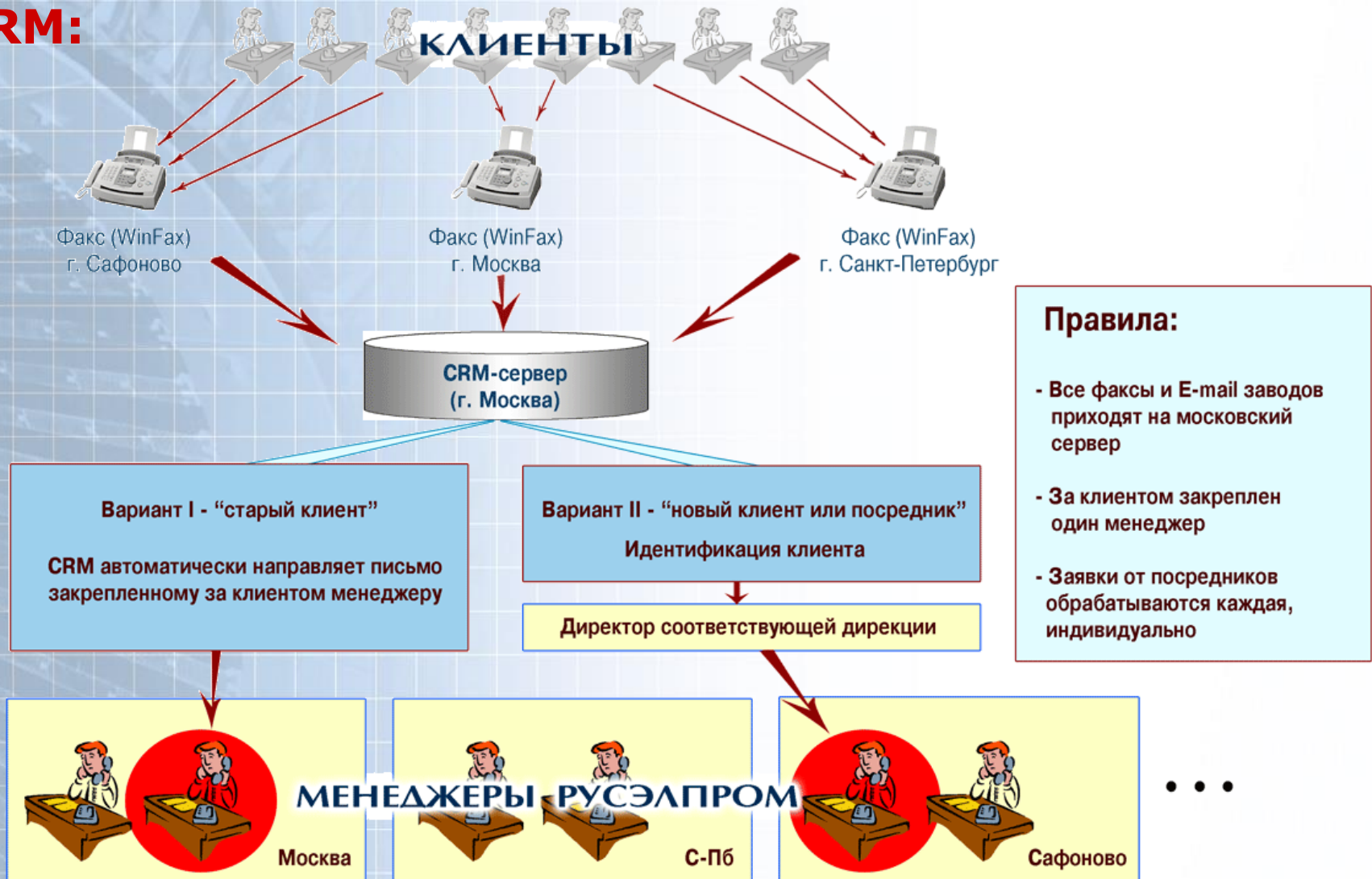
История Выходных документов (История выходов)

История выходов	Имя	Дата документа	ИИ	Дата документа	Состояние документа
Выходной документ	ИУП1-0.010400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.010500	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011000	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.011800	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.012200	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.012600	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013000	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013400	04.01.2008	0		
Выходной документ	ИУП1-0.013800	04.01.2008	0		

Примечание:
Тип и формат хранимых данных - любой

Система автоматизации коммерческих операций и информации (CRM)

Схема распределение обращений от клиентов в CRM:



Система автоматизации коммерческих операций и информации (CRM)

Схема автоматизации коммерческих бизнес-процессов в CRM:



Принципы построения бюджета ТД

Доходная часть бюджета ТД:

- ④ 4% от объёма продаж собственной продукции в ценах прайс-листа
- ④ 50% от разницы между ценой контракта и ценой прайс-листа – «сверхпрайса»
- ④ Доход от перепродажи продукции сторонних производителей

Расходная часть бюджета ТД:

- ④ Зарплата и премии
- ④ Комиссии
- ④ Налоги
- ④ Командировочные расходы
- ④ Продвижение и брэндинг

Квалифицированный торговый персонал – ключевой вопрос эффективности ТД:

- ☉ На протяжении 2006-2007 регулярно производится набор новых менеджеров по продажам (под потенциал имеющейся клиентской БД).
- ☉ Внедрена единая система мотивации, нацеленная на достижение целевых установок, стимулирующая менеджеров на достижении конечного результата.
- ☉ Налажено систематическое обучение менеджеров как продаваемому продукту, так и технологии продвижения:

Программа подготовки менеджера продаж отраслевой дирекции ООО «Русстрой»

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ

МЕНЕДЖЕРА ПРОДАЖ ОТРАСЛЕВОЙ ДИРЕКЦИИ

Департамент управления персоналом ООО «Русстрой» | Стр. 1 из 5

ООО «Русстрой»

Исполнительный директор «ТД/Русстрой»

Л.Л. Виноградов

200 г.

Учредитель:

Менеджер продаж

на время выполнения условий менеджера и процедур

не завершено

Квартал	Бюджет
1 кв	1
2 кв	1
3 кв	1
4 кв	1
Итого	4

Исполнитель:

Квартал	Факт
1 кв	2
2 кв	2
3 кв	2
4 кв	2
Итого	8

Департамент управления персоналом ООО «Русстрой» | Стр. 2 из 5

Департамент управления персоналом ООО «Русстрой» | Стр. 3 из 5



РУСЭЛПРОМ

РОССИЙСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН

ПРОШУ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ



■ - клиенты Русэлпром за рубежом