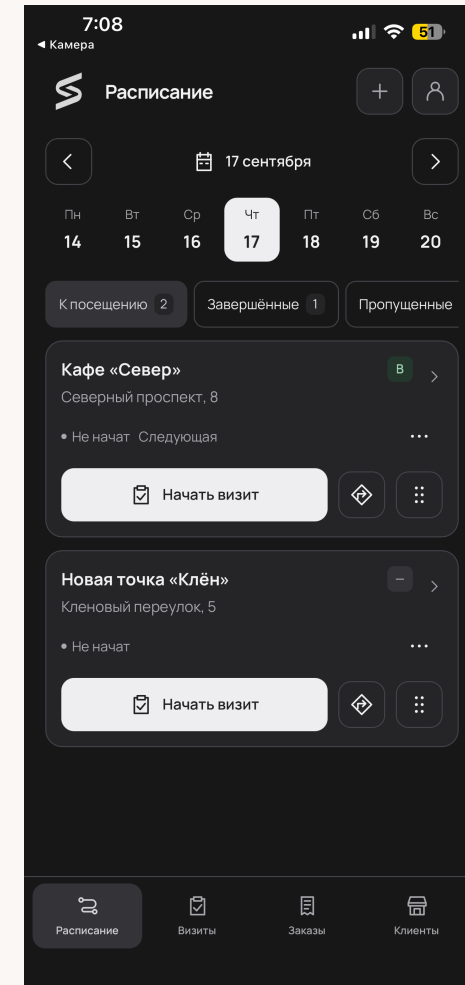


Развитие клиентской базы и управление командой продаж

IT-платформа и мобильное приложение для дистрибьюторов и производителей

Sellout MCP



За планом продаж стоят конкретные клиенты

Действующие клиенты

Регулярные контакты и задачи по развитию отношений.

Неактивные клиенты

Причина паузы и согласованный следующий шаг.

Новые клиенты

Перспективные точки на территории и первый содержательный визит.

Торговые точки 486

Поиск: Представитель: Маршрут:

Еще фильтры

НАЗВАНИЕ	ТИП / КАТЕГОРИЯ	СТАТУС	АДРЕС	ОКРУГ / РЕГИОН	
Строймаркет Север ID: point-0...	Розничная ТТ Категория: A	Активная	Казань, ул. Промышленная, 18	Приволжский ФО Республика Татарстан	
Крепёж Профи ID: point-1...	Розничная ТТ Категория: B	Активная	Казань, ул. Восстания, 42	Приволжский ФО Республика Татарстан	
ДомСтрой ID: point-2...	Розничная ТТ Категория: A	Активная	Казань, ул. Декабристов, 81	Приволжский ФО Республика Татарстан	
Мастер Плюс ID: point-3...	Розничная ТТ Категория: C	Активная	Казань, ул. Техническая, 12	Приволжский ФО Республика Татарстан	
СтройБаз Волга ID: point-4...	Розничная ТТ Категория: A	Активная	Казань, ул. Горьковского шоссе, 28	Приволжский ФО Республика Татарстан	Алексей Морозов
Сантехника Про ID: point-5...	Розничная ТТ Категория: B	Активная	Казань, ул. Беломорская, 7	Приволжский ФО Республика Татарстан	Алексей Морозов
Монтаж Сервис ID: point-6...	Розничная ТТ Категория: A	Активная	Казань, ул. Адмирала, 24	Приволжский ФО Республика Татарстан	Алексей Морозов

Строймаркет Север
ID: point-0...

Тип / категория: Розничная ТТ
Статус: Активная
Категория: A

Адрес: Казань, ул. Промышленная, 18

Территория: Приволжский ФО
Республика Татарстан

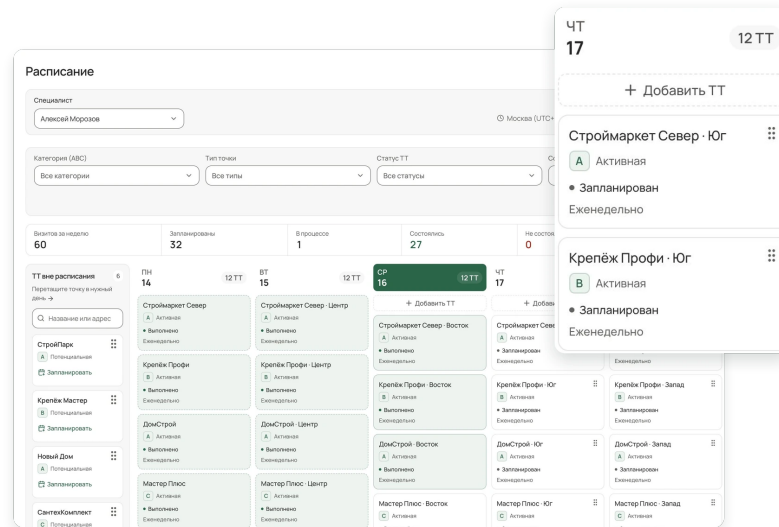
Представитель: Алексей Морозов

Подробнее Визиты

База клиентов — основа планирования работы команды.

Развитие компании заложено в ежедневные действия

Новые клиенты и развитие действующей базы получают место в расписании рядом с текущими заказами и дебиторкой.



Приоритет

К какому клиенту вернуться.

Действие

Что выяснить или предложить.

Договорённость

Кто и когда делает следующий шаг.

Команда работает с общей информацией о клиентах



Руководитель

Определяет приоритеты развития продаж.

Супервайзер

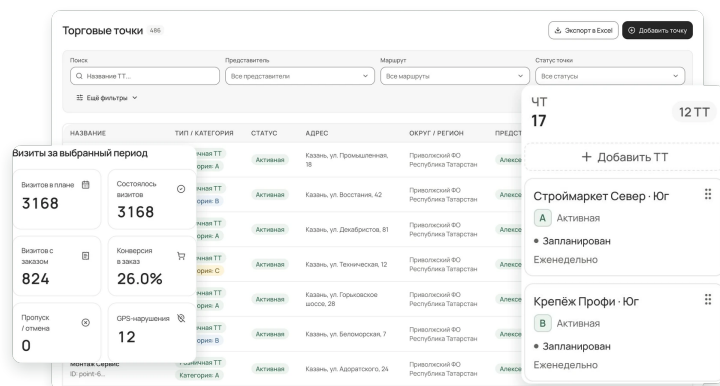
Организует неделю команды и помогает с задачами клиентов.

Торговый и офис

Продолжают работу с учётом зафиксированных договорённостей.

Команда работает в одной системе

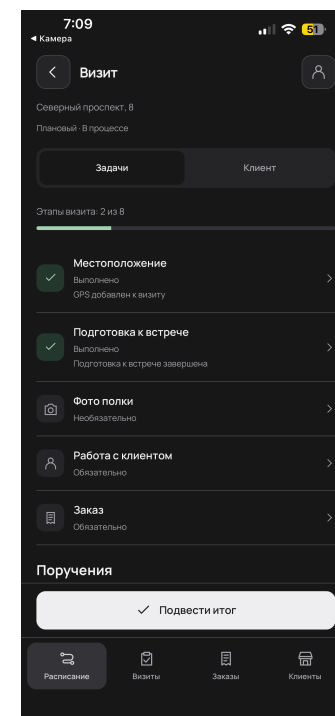
Обмен с 1С связывает данные о клиентах и заказах.
Состав обмена согласуем под вашу конфигурацию.



Веб-платформа

Клиентская база, маршруты, расписание
и результаты визитов для работы руководителя.

sellout-mcp.ru



Приложение iOS / Android

«Костинстрой»: работа с клиентами стала видна команде

Региональный дистрибьютор из Чувашии.
12 человек в полевой команде продаж.

100%

**ВИЗИТОВ
с результатом**

Заказ или причина отказа.

+8%

**активных клиентов
внутри маршрутов**

Точки, которые начали
заказывать.

26%

**конверсия визита
в заказ**

Показатель стали измерять.

Источник: опубликованный кейс Sellout MCP. Период в исходном кейсе не указан; результат конкретной компании.

Экономика внедрения на данных вашей компании

В расчёте учитываются возможности продаж, маржа и полные затраты.

Что оцениваем	Какие данные нужны
Работа с клиентской базой	Активные клиенты и продажи на клиента
Подключение новых клиентов	Темп подключения и первые продажи
Финансовый результат	Маржа, подписка и внедрение

Рассчитать сценарий для своей компании

Расчёт зависит от ваших предположений и не является обещанием роста.

Запуск начинается с процесса вашей команды

01 Рабочий сценарий

Определим роли, клиентскую базу и порядок работы с визитами.

02 Настройка и обмен с 1С

Согласуем данные, подготовим настройки и проверим обмен.

03 Обучение команды

Разберём работу руководителя и торгового на реальных задачах.

04 Первые рабочие циклы

Поможем освоить процесс и ответим на вопросы команды.

Объём работ, сроки и участие вашей команды согласуем до начала внедрения.

Обсудим вашу команду и покажем рабочий сценарий

Посмотрим, как организовать работу с клиентами
и связать её с задачами развития вашей компании.



Евгений Романов

Эксперт в построении команд
в дистрибуции

[Написать Евгению в Telegram](#)

