

## Коммерческое предложение компании Stat Research.

### Оптимизация отдела активных продаж на рынке b2b.

*Как менеджер по продажам выбирает себе клиента для работы?* В лучшем случае, он ориентируется на пару показателей, например, число контактов с данным клиентом в прошлом. *Каковы шансы, что он выбрал “правильного” клиента? Сколько раз нужно будет позвонить этому клиенту для продажи ему товара?* Ответы на все эти вопросы находятся в накопленных данных с помощью Вашей CRM-системы. Нужно только профессионально извлечь и представить эту информацию для принятия решений.

**Цель проекта:** Повысить эффективность отдела активных продаж на рынке b2b.

#### Задачи проекта:

- **максимально** повысить **эффективность** работы менеджеров по продажам;
- **минимизировать себестоимость** привлечения клиента;
- **спрогнозировать** ожидаемые **объемы продаж** на следующие периоды.

#### Как мы это делаем:

1. Мы анализируем историю всех контактов менеджеров с потенциальными клиентами;
2. Выявляем скрытые закономерности, факторы, влияющие на продажи товаров;
3. Строим статистическую модель прогнозирования акта продажи товара;
4. Внедряем данную модель в Ваш бизнес-процесс.

#### Что Вы получите:

- **Менеджеры ежедневно** будут получать свежее ранжирование потенциальных клиентов по степени лояльности к продукту - только “горячие” клиенты.
- **Топ-менеджеры** будут получать автоматический **еженедельный** отчет-статистику по результатам работы менеджеров: кто и что сколько сделал?, кто следовал предписанным рекомендациям, а кто нет?
- **Ежемесячный** отчет для **руководителя** по ключевым параметрам бизнес-процесса: что сделано за отчетный период, выполнение плана, показатели эффективности работы менеджеров в целом, прогноз на следующий период.

#### Что это даст Вам (статистика уже решенных проектов):

- ★ **повышение эффективности** работы менеджеров более чем на **30-50%**;
- ★ **снижение себестоимости** привлечения нового клиента **более чем в 2 раза**;
- ★ **повышение прозрачности** бизнес-процесса в целом;
- ★ возможность постоянно **контролировать бизнес-процесс** - своевременно реагировать на возможные нарушения в работе отдела продаж.

О центре: **Stat Research** возглавляет кандидат технических наук Грюнер Дмитрий

**Используйте свой бизнес эффективно!**

г. Санкт-Петербург,  
Тел. +7 (812) 983-08-31  
Сот.+7-905-223-08-31  
ул. 13-я Красноармейская, 28

**STAT RESEARCH**  
Центр Статистических Исследований

[www.statresearch.ru](http://www.statresearch.ru)  
[info@statresearch.ru](mailto:info@statresearch.ru)  
Skype: dgryuner

### Коммерческое предложение компании Stat Research.

Александрович, имеющий значительный опыт решения больших прикладных задач по статистическому моделированию в европейской компании [System Design Consulting Prospero AG](#). Объем некоторых задач достигал 15 млн. записей! Одним из важных личных достижений Д.А. Грюнера - внедрение результатов его диссертации при построение статистических моделей страховых выплат клиентов одной из крупной европейской компании, в результате точность прогноза увеличилась более чем на 15% по сравнению с другими (самыми лучшими на тот момент) методами.

#### Гарантии работы:

Если Ваша компания тщательно и добросовестно собирает данные о бизнес-процессе, в данных отсутствует противоречивая информация, отсутствует эффект “заглядывания в будущее”, то мы готовы **дать гарантии**: что при строгом соблюдении всех предписанных рекомендаций и условий протекания бизнес-процесса, будет наблюдаться положительный эффект от внедрения. Кроме того, мы сможем даже указать возможные границы колебания данного эффекта.

#### Основные требования:

Наличие истории контактов менеджеров с фирмами за последние несколько месяцев. Данная задача идеально подходит для продвижения программного обеспечения: **Консультант Плюс, 1С, Гарант** и других.

Возможно поэтапное выполнение проекта - на этапе разработки уже можно оценить реальную пользу системы и принять решение о следующем этапе.

С уважением,  
директор компании **Stat Research**  
Дмитрий Грюнер

**Используйте свой бизнес эффективно!**