Практический опыт успешной реализации интернет-продаж ТОО «Ламэд»

Артем Кривцов
Начальник отдела интернет-продаж ТОО «Ламэд»
www.lamed.kz
Алматы, 2014

О чем мы поговорим?

- Стратегия направления Интернет-продаж в компании
- Определение целевой аудитории
- Создание финансового плана
- Ценообразование
- Работа с содержанием
- Пример успеха интернет-магазина www.lamed.kz

Стратегия - модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия.

* * * * *

Стратегия - конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели

* * * * *

Стратегия - долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде.

* * * * *

Стратегия направления интернет-продаж может быть направлена на достижения следующих целей:

- Увеличение продаж компании на N у.е. или N% в 2016 году по сравнению с 2014 годом за счет продаж через интернет-магазин
- Интернет-продажи в 2015г. должны занимать не менее 5% от всех продаж компании
- Не менее 20% дилеров по стране должны оформлять заказы через сайт компании
- Организовать дополнительный канал коммуникации с клиентом посредством создания интернет-магазина с онлайн-консультациями.
- Предоставить клиентам возможность получить достоверную и полную информацию об ассортименте компании через корпоративный сайт.

В зависимости от целей создаваемого направления выбирается название отдела или департамента

Отдел интернет-продаж

* * * * *

Отдел информационной поддержки продаж

* * * * *

Отдел дистанционных продаж и обслуживания

* * * * *

Департамент онлайн-технологий

Структура компании до создания направления интернет-продаж

КОМПАНИЯ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

ФИНАНСЫ

СЕРВИС

СКЛАД

Структура компании после создания направления интернет-продаж

КОМПАНИЯ

- **ОТДЕЛ ПРОДАЖ**
- **ФИНАНСЫ**
- **СЕРВИС**
- **СКЛАД**
- **ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ**

Структура компании после создания направления интернет-продаж.

Функционально, для организации интернет-продаж, достаточно выделить по 1-2 человека с каждого подразделения

КОМПАНИЯ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ	ФИНАНСЫ	СЕРВИС	СКЛАД	ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ
Менеджер 1	Бухгалтер 1	Инженер 1	Кладовщик 1	
Менеджер 2	Бухгалтер 2	Инженер 2	Кладовщик 2	
Менеджер 3	Бухгалтер 3	Инженер 3	Кладовщик 3	Руководитель

Структура компании после создания направления интернет-продаж.

Функционально, для организации интернет-продаж, достаточно выделить по 1-2 человека с каждого подразделения

КОМПАНИЯ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ | **ФИНАНСЫ** | **СЕРВИС** | **СКЛАД**

ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ

Менеджер 1	Бухгалтер 1	Инженер 1	Кладовщик 1
Менеджер 2	Бухгалтер 2	Инженер 2	Кладовщик 2
Менеджер 3	Бухгалтер 3	Инженер 3	Кладовщик 3

Уменьшаем затраты

Целевая аудитория компании

- Мужчины и женщины
- Возраст от 25 до 65 лет
- Среднее, средне-специальное образование
- Уровень достатка ниже среднего, средний, выше среднего

Целевая аудитория интернет-магазина компании

- женщины, а также юридические лица
- Возраст частных лиц от 16 до 50 лет
- высшее образование, в также школьники
- Уровень достатка средний, выше среднего, высокий

Бюджетирование

Процесс ресурсного планирования и контроля исполнения планов на основе формирования бюджета предприятия.

- Инвестиционный план
- План продаж
- Маркетинговый бюджет
- Фонд оплаты труда
- прочие затраты (логистика, складское хранение, административные расходы и т.д.)

Бюджетирование

	Сентябрь			Октябрь			Ноябрь			Декабрь			
услуги	кол-во	стоимость за ед.	итого за услугу	кол-во	стоимость за ед.	итого за услугу	кол-во	стоимость за ед.	итого за услугу	кол-во	стоимость за ед.	итого за услугу	итого
печать визиток	200	10,0	2 000			0			0			0	2 000
разработка и изготовление акриловых ценников	150	180	27 000			0			0			0	27 000
дизайн и печать анкет	1 000	30,00	30 000			0			0			0	30 000
поддержка и развитие группы FACEBOOK	1	30 000,0	30 000	1	30 000,0	30 000	1	30 000,0	30 000	1	30 000,0	30 000	120 000
			0			0			0			0	0
			0			0			0			0	0
			0			0			0			0	0
			0			0			0			0	0
			0			0			0			0	0
			0			0			0			0	0

Ценообразование

Ценообразование

10000 тенге
(цена в магазине)
=
10000 тенге
(цена в интернет-магазине)

10000 тенге
(цена в магазине)
>
9700 тенге
(цена в интернет-магазине)

Работа с содержанием

Пример неудобного каталога

Работа с содержанием

- Комплекты постельного белья
  - Хлопок
  - Сатин
  - Жакард
- Банные принадлежности
  - Халаты
  - Полотенца
  - Банные комплекты
- Свадебные комплекты
  - Комплекты постельного белья
  - Сундуки
- Одеяла, пледы, подушки
- Аксессуары для дома
  - Вазы
  - Свечи и подсвечника
  - Статуэтки
- Текстиль для детей и подростков
  - Комплекты постельного белья
  - Банные принадлежности

700

артикулов

Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд
www.lamed.kz

1. Интеграция с 1С-Предприятие
    1. Актуальные остатки и цены
    2. Автоматическая выгрузка каждые 3 часа
    3. Прием и создание заказов непосредственно в 1С-Торговля
2. Улучшенный поиск
3. Оптимизированный каталог
4. Удобный фильтр и сравнение
5. Управление акциями, новинками
6. Улучшенная SEO-оптимизация
7. Поддержка и развитие канала «Социальные сети»

Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

Интеграция с 1С-Торговля Казахстан

19.09.2014 11:52:05	АКТ-0000231	Продажа, к...	338 385,00	KZT	СМС Зимаг Сервис ООО филиал г.Актобе	Отдел прода...	Мендыбаев Равиль	
19.09.2014 11:59:23	АСТ-0012039	Продажа, к...	620 183,00	KZT	Нур Астана Курылыс ТОО	филиал в г. ...	Калягин Сергей	0
19.09.2014 12:03:59	АПА-0011114	Продажа, к...	95 858,00	KZT	Частное Лицо (Интернет Магазин)	Отдел интер...	Кривцов Артем	№
19.09.2014 12:07:50	АПА-0011113	Продажа, к...	95 858,00	KZT	Частное Лицо (Интернет Магазин)	Отдел интер...	Кривцов Артем	№
19.09.2014 12:47:29	АКТ-0000232	Продажа, к...	42 477,00	KZT	М-Техсервис ТОО	Отдел прода...	Мендыбаев Равиль	
19.09.2014 12:47:48	АПА-0011117	Продажа, к...	107 773,00	KZT	F - Service ТОО	Торговый зал	Кудряшов Алекса...	
19.09.2014 12:49:40	АПА-0011118	Продажа, к...	691 539,00	KZT	Частное Лицо (Алматы)	Торговый зал	Ушаков Алексей	

на Курылыс ТОО	филиал в г. Астана	Калягин Серг...	02/09/2014 по 31/10/2014
Лицо (Интернет Магазин)	Отдел интернет продаж	Кривцов Артем	№ 395 www.lamed.kz
Лицо (Интернет Магазин)	Отдел интернет продаж	Кривцов Артем	№ 396 www.lamed.kz
вис ТОО	Отдел продаж в г.Актобе	Мендыбаев Р...	
е ТОО	Торговый зал	Кудряшов Ал...	
Лицо (Алматы)	Торговый зал	Ушаков Алек...	

Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

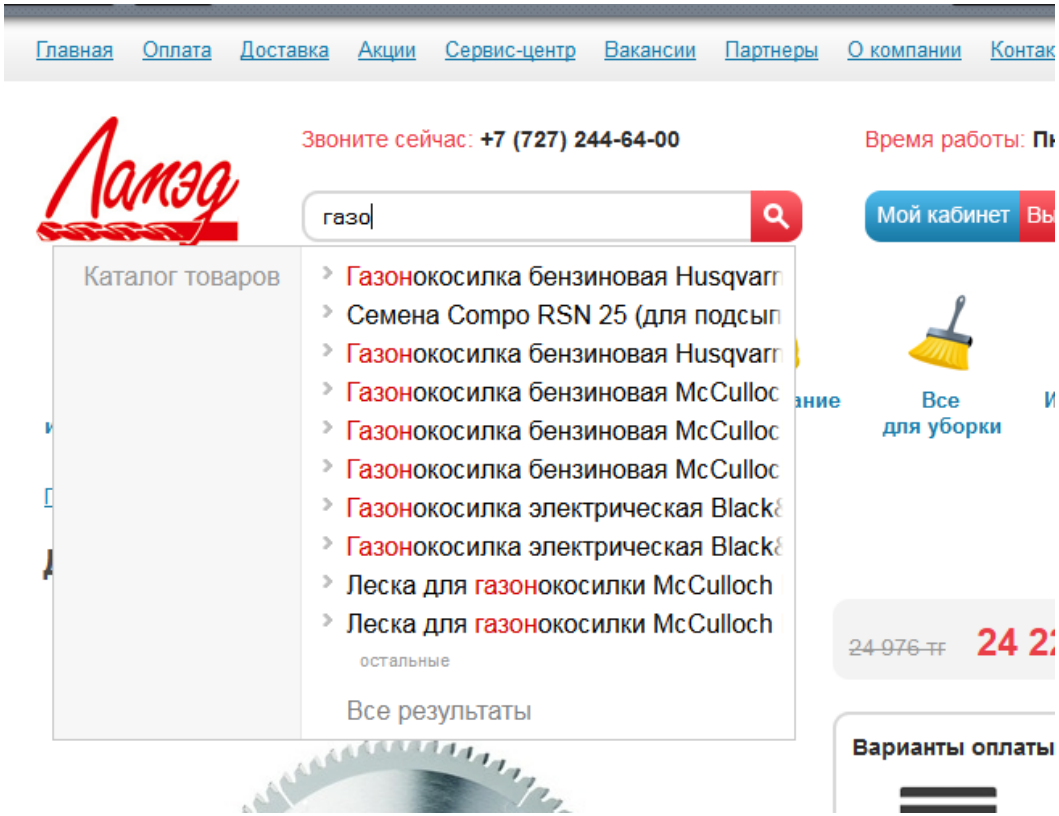
Интеграция с 1С-Торговля Казахстан

		Тип товара	Название	Активность	Дата изменения	ID	Акционный товар	Цена в магазине	Доступное количество
	≡	простой	Стойка для дрели Sparky SP 43	Да	19.09.2014 13:03:12	38971		13 686 тг	5
	≡	простой	Многофункциональный инструмент Dremel Multi-Max MM20	Да	19.09.2014 13:03:11	43932		45 923 тг	5
	≡	простой	Дрель Bosch GBM 10 RE	Да	19.09.2014 13:03:10	38325		23 515 тг	5
	≡	простой	Дрель Bosch GBM 6 RE	Да	19.09.2014 13:03:10	38326		21 103 тг	6
	≡	простой	Дрель Bosch GSB 13 RE	Да	19.09.2014 13:03:10	38408		21 103 тг	11
	≡	простой	Дрель Bosch GSB 14.4-2-LI	Да	19.09.2014 13:03:10	38409		60 114 тг	2

Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

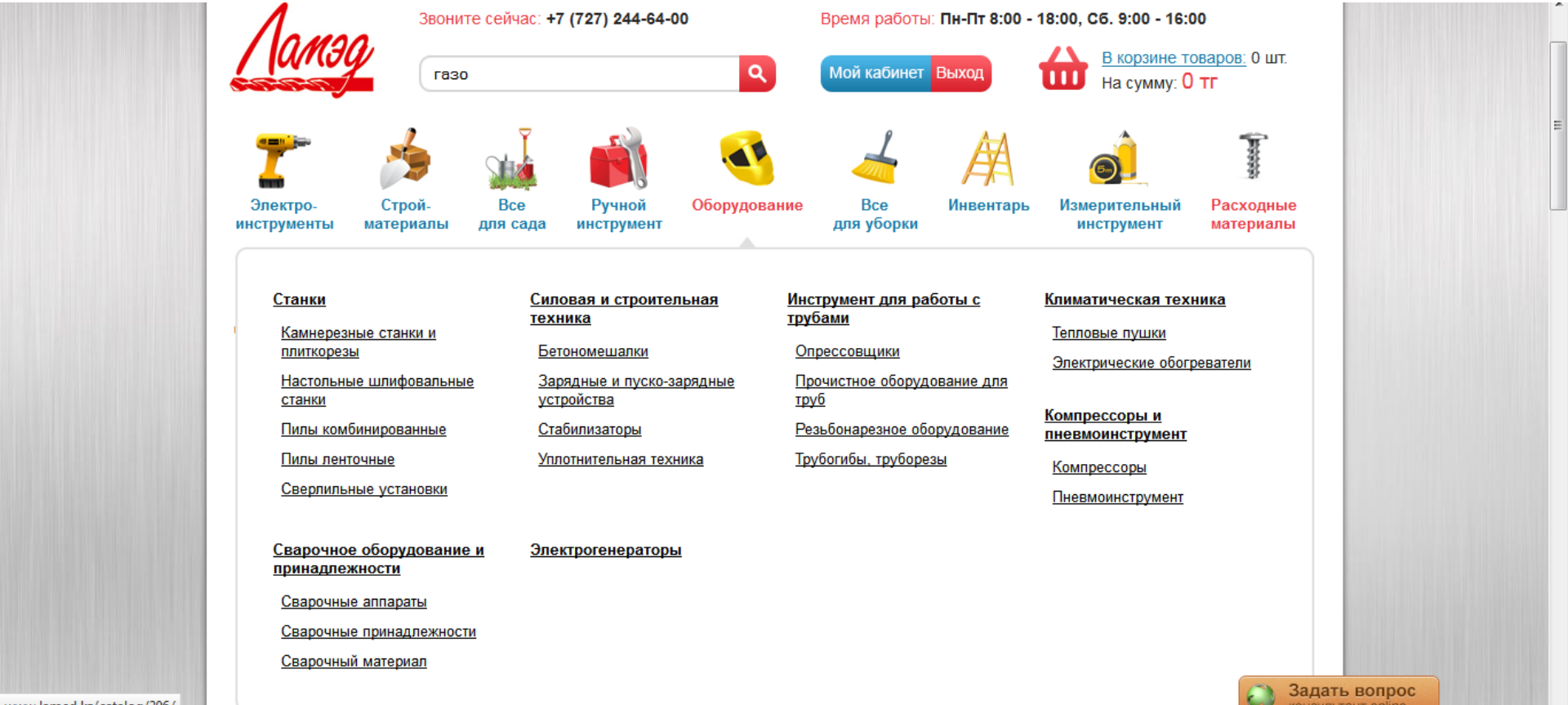
Улучшенная система поиска



Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

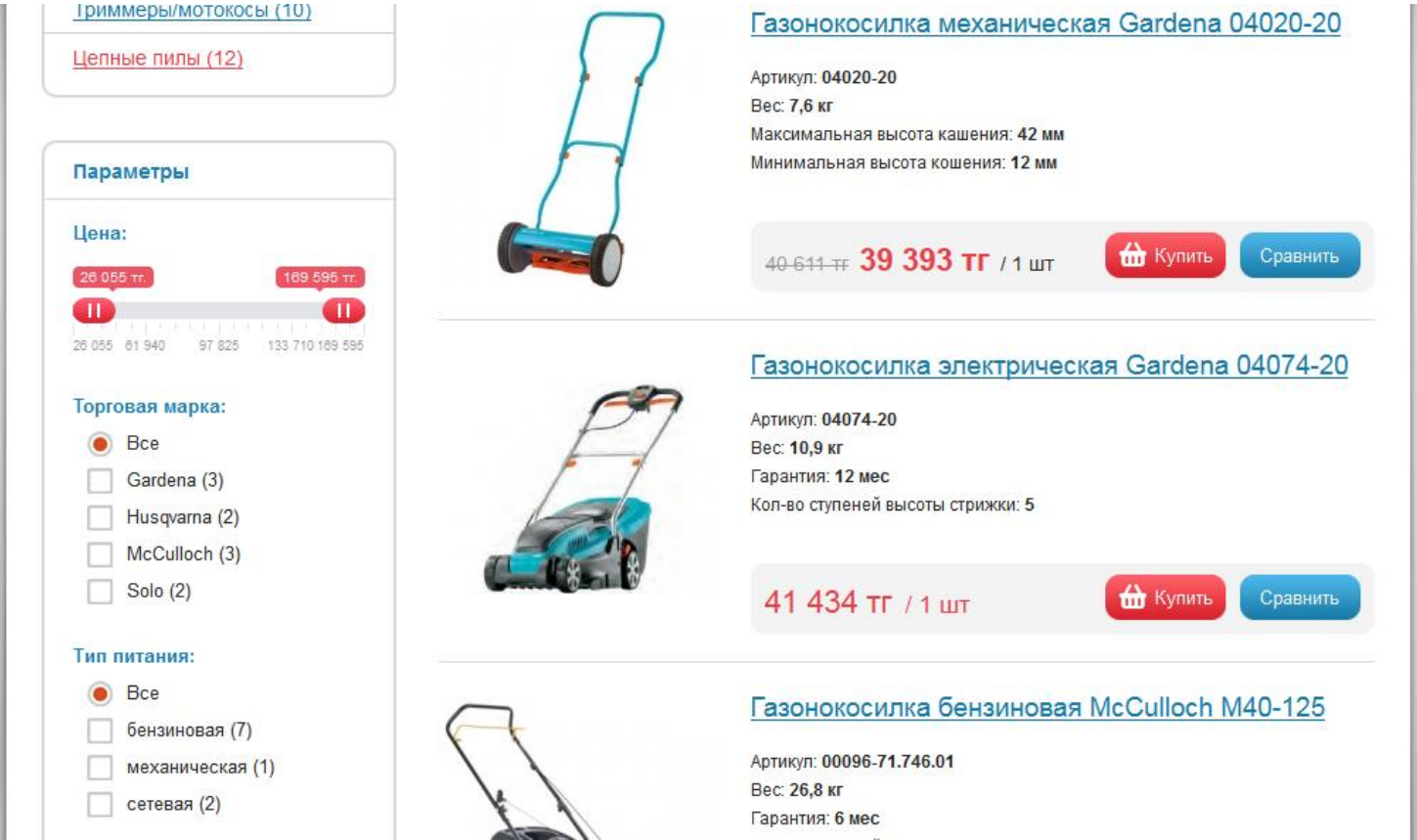
Оптимизированный каталог



Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

Фильтры и сравнение



Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

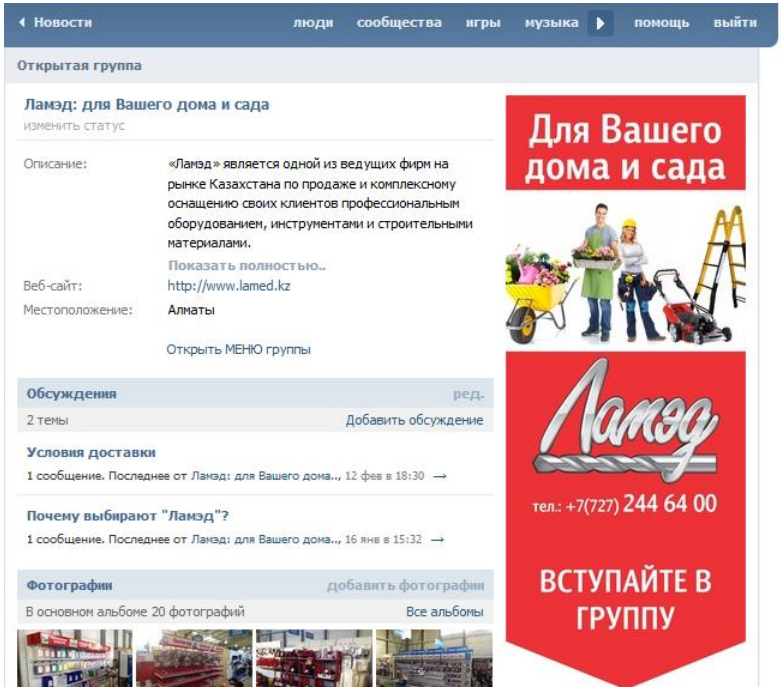
www.lamed.kz

Управление акциями

Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

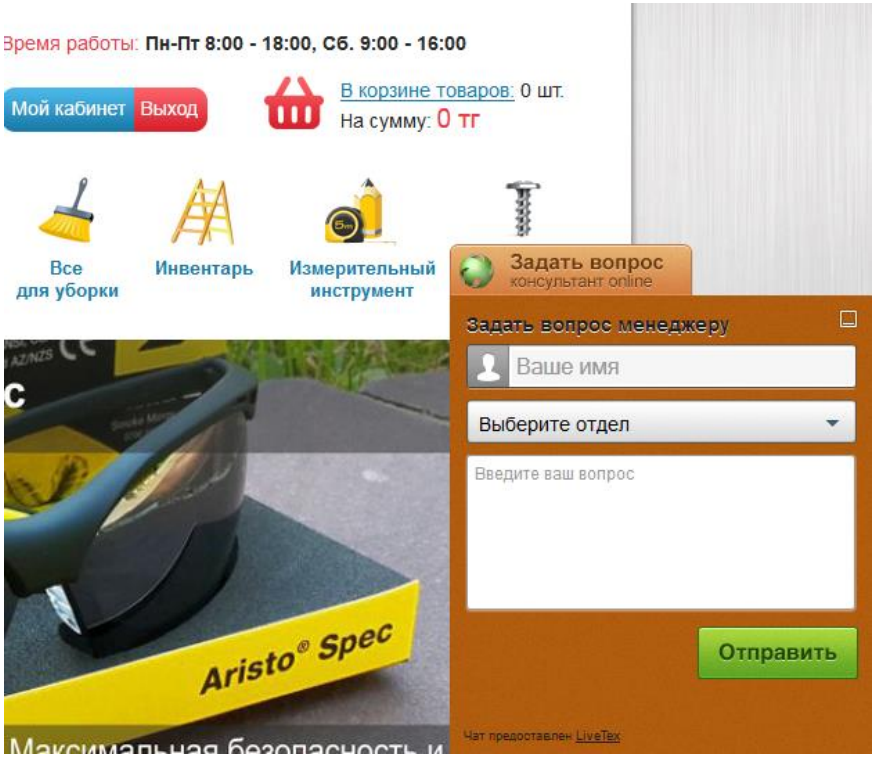
Социальные сети



Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд

www.lamed.kz

Онлайн-консультации



Пример успеха интернет-магазина компании Ламэд
www.lamed.kz
Финансовый результат

3,9%

Такова доля продаж через Интернет компании Ламэд в общем объеме продаж компании по результатам полугодия I 2014 года

Спасибо за внимание. Вопросы.

Артем Кривцов
Начальник отдела интернет-продаж ТОО «Ламэд»
www.lamed.kz
Алматы, 2014