



# ТРЕЙДИНКОМ

Москва 2016

[sales@tradeincom.ru](mailto:sales@tradeincom.ru)  
[www.tradeincome.ru](http://www.tradeincome.ru)



Компания «ТРЕЙДИНКОМ» создана группой единомышленников, имеющих большой практический опыт работы в ведущих торговых и производственных компаниях. В нашей команде трудятся квалифицированные специалисты по продажам, трейд-маркетингу, бизнес-аналитике и информационным технологиям. Уникальность и успех продуктов нашей компании обусловлены концентрацией и объединением усилий всех сотрудников компании на единой цели — повышении эффективности бизнеса наших клиентов. Благодаря этому клиенты компании получают максимум преимуществ при сотрудничестве с нами.



# НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Деятельность нашей компании включает следующие направления бизнеса:

- *Система «ТРЕЙДИНКОМ»* — это автоматизированная система сбора, обработки и визуализации коммерческой информации по таким показателям, как план продаж, первичные (Sell In) и вторичные (Sell Out) продажи, остатки товара на складах клиента. При этом, возможна детализация по каналам сбыта, торговым сетям и торговым точкам, ответственным менеджерам.
- *Бизнес-аналитика* включает в себя верификацию, анализ и визуализацию данных, подготовку коммерческой отчетности.
- *Тренинги* осуществляются по трем направления деятельности: работа с системой «ТРЕЙДИНКОМ», анализ продаж и трейд-маркетинговые активности.
- *Трейд-маркетинг* — это осуществление комплексной трейд-маркетинговой поддержки Вашей компании: от планирования и проведения трейд-маркетинговых мероприятий до подведения итогов и оценки их эффективности.



# СОТРУДНИЧЕСТВО

Компания «ТРЕЙДИНКОМ» предлагает уникальный комплекс услуг для ведения эффективного бизнеса.

Сотрудничество с компанией «ТРЕЙДИНКОМ» позволит Вам:

- понять потенциал продаж Вашего продукта;
- правильно расставить приоритеты;
- объективно оценить работу торгового персонала;
- эффективно использовать выделяемые бюджеты;
- оптимизировать логистику;
- увеличить продажи компании;
- повысить эффективность использования рабочего времени торгового персонала.

Мы продвигаем концепцию построения успешного бизнеса на основе детального анализа коммерческих показателей.





# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

Система «TRADEINCOME» – гибкий инструмент для оценки эффективности продаж наших клиентов по различным экономическим и маркетинговым показателям. Наглядное и доступное отображение аналитических данных помогает принимать верные коммерческие решения и двигать бизнес в правильном направлении. Вы можете получить временный доступ к тестовой базе обратившись к нашим администраторам на странице «Контакты».





# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

## Основные преимущества системы «TRADEINCOME»:

1. **Индивидуальный подход к каждому клиенту — мы адаптируем уже готовые шаблоны базы данных и отчетов под конкретные потребности конкретного клиента. Иными словами, каждый клиент работает со своей уникальной системой, а каждый сотрудник видит предназначенные только ему данные и показатели.**
2. **Полнота и точность аналитических показателей в системе позволяют своевременно выявить существующие проблемы бизнеса и принять оперативные меры по их ликвидации. А если имеющейся аналитики недостаточно, наши специалисты разработают дополнительные отчеты или модернизируют существующие.**
3. **Данные могут загружаться в систему по усмотрению клиента раз в день, раз в неделю или раз в месяц. Чем чаще загружаются данные, тем актуальнее промежуточные итоги в отчетах и оперативнее реакция на выявленные трудности.**



# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

## Основные преимущества системы «TRADEINCOME»:

4. Нет необходимости устанавливать какое-либо программное обеспечение на компьютер, достаточно обычного web-браузера.
5. Интерфейс системы удобен и интуитивно понятен, и не требует от пользователя каких-либо специальных знаний и навыков.
6. Короткие сроки внедрения системы обусловлены наличием шаблонного решения, отсутствием периода освоения пользователями и высокой квалификацией наших специалистов.



# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

## Этапы внедрения системы:

- Клиент заполняет опросный лист, на основании которого наши аналитики предложат рекомендуемую структуру базы данных и список отчетов.
- Составляется спецификация данных, подлежащих загрузке в систему, и согласовываются регламенты периодичности загрузок и расчета агрегированных данных.
- В систему загружаются данные базовых справочников, например, «Номенклатура», «Контрагенты» и т.п.
- По мере подключения к системе контрагентов (дистрибьюторов) клиента в систему начинают загружаться данные, на основании которых будут оперативно рассчитываться аналитические показатели и формироваться отчетность.





# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

## Последовательность обработки данных:

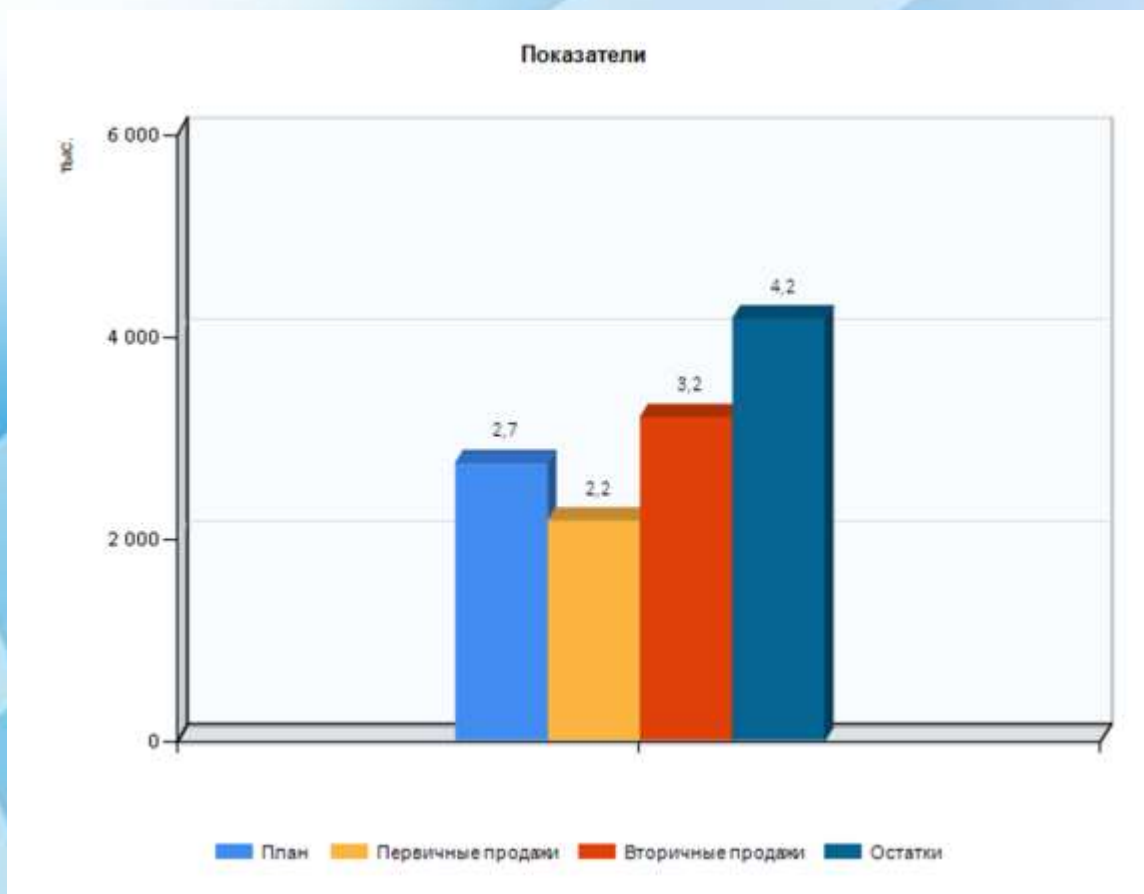
- Данные могут поступать от клиента и его контрагентов в систему по электронной почте или через ftp-сервер.
- Этап контроля данных I. Поступившие данные, которые полностью соответствуют спецификации, автоматически загружаются в систему. Данные, не соответствующие спецификации, но при этом содержащие необходимый минимум информации, будут вручную обработаны аналитическим отделом и приведены в соответствие со спецификацией. Затем они также передаются на загрузку в систему.
- Этап контроля данных II. Данные проверяются на корректность и полноту: все поля должны содержать данные установленного в спецификации типа, и все обязательные поля должны быть заполнены.
- Этап контроля данных III. Проводится проверка на непротиворечивость и согласованность данных.
- Не прошедшие все этапы контроля данные отбрасываются.
- В соответствии с установленными регламентами, исходные данные загружаются в систему и на их основе производится расчет агрегированных показателей — данные системы являются актуальными на текущий момент.



# СИСТЕМА ТРЕЙДИНКОМ

## Безопасность и конфиденциальность:

- Доступ к данным системы возможен только после успешной авторизации пользователя.
- Безопасность интернет-соединения обеспечивается использованием защищённого протокола https.
- Непосредственно на сервере диски с данными шифруются технологией BitLocker ключом длиной 256 бит.
- Ежедневно производится резервное копирование базы данных.
- Для каждого клиента создается отдельная база данных, права на доступ к которой выдаются только сотрудникам данного клиента.
- Мы работаем только с обезличенными данными, т.е. не используем реквизиты типа «ИНН/КПП» и т.п. В качестве ключей базы данных используются внутренние идентификаторы, предоставленные клиентами.



# МАТРИЦА ТОРГОВОЙ СЕТИ

Процент прогрузки



Количество Point	Матрица SKU	Количество	% прогрузки
181	39	11	42,2

Индекс	Торговые точки	Тип	Отгружено	Матрица SKU	% прогрузки
102454	Москва, Очаковское шоссе, 23	AB	11	39	28,2
102625	Москва, Погонный проезд, 25	AB	13	39	33,3
102701	Москва, Кастанаевская улица, 42, корпус 2	AB	18	39	46,2
111756	Москва, Суздальская улица, 30/2	AA	22	39	56,4
140300	Егорьевск г., 5-й мкрн, 9	AB	18	39	46,2
141601	Клин г., Ленинградское шоссе, 56	AA	19	39	48,7
142200	Серпухов г., Дзержинского улица, 3	AA	36	39	92,3
142620	Куровское г., Коммунистическая улица, 46	AA	18	39	46,2
143000	Одинцово г., Маршала Бирюзова улица, 28	AA	26	39	66,7



# КАЧЕСТВО РАБОТЫ С АКБ

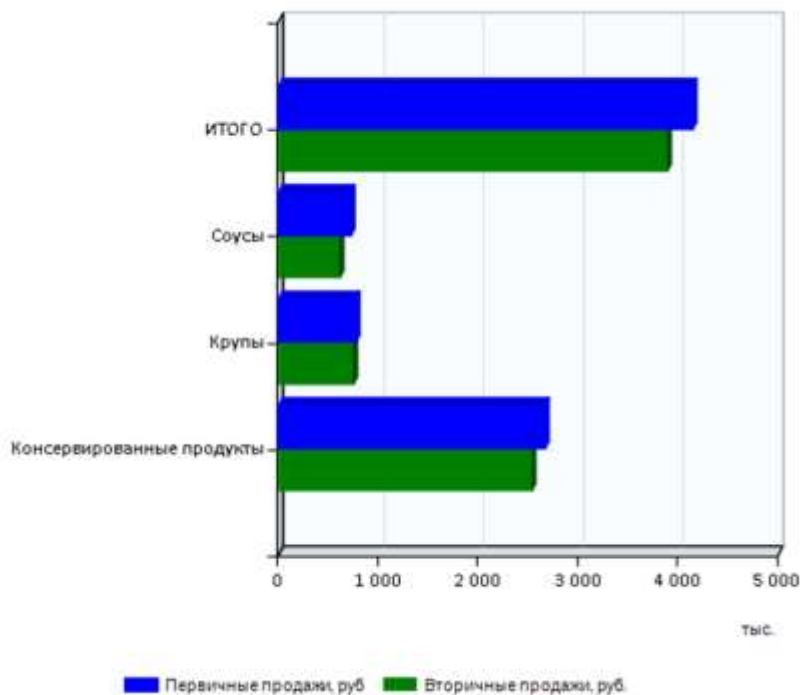
Категории	Подкатегории	Сумма вторичных продаж	АКБ	АКБ (общая)	% качества работы	Потери
Консервированные продукты	Консервированные грибы	48 062,73	28	77	36,4	84 109,78
	Консервированные оливки	9 776,64	13	77	16,9	48 131,15
	Консервы мясные	840 249,06	47	77	61,0	536 329,19
	Консервы рыбные	1 637 356,86	47	77	61,0	1 045 121,40
	<b>ИТОГО</b>	<b>2 535 445,29</b>	<b>69</b>	<b>77</b>	<b>89,6</b>	<b>1 713 691,52</b>
Крупы	Крупа гречневая	665 142,28	29	77	37,7	1 100 925,15
	Крупа манная	38 137,86	27	77	35,1	70 625,67
	Крупа пшеничная	26 173,85	35	77	45,5	31 408,62
	Крупа ячневая	17 666,99	32	77	41,6	24 844,20
	<b>ИТОГО</b>	<b>747 120,98</b>	<b>51</b>	<b>77</b>	<b>66,2</b>	<b>1 227 803,64</b>
Соусы	Кетчуп	542 584,52	28	77	36,4	949 522,91
	Соевый соус	67 863,35	14	77	18,2	305 385,08
	<b>ИТОГО</b>	<b>610 447,87</b>	<b>36</b>	<b>77</b>	<b>46,8</b>	<b>1 254 907,99</b>

# ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

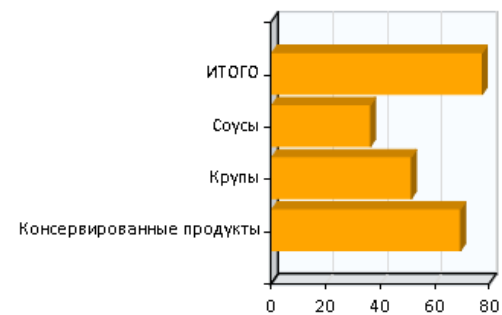


# СТРУКТУРА ПРОДАЖ

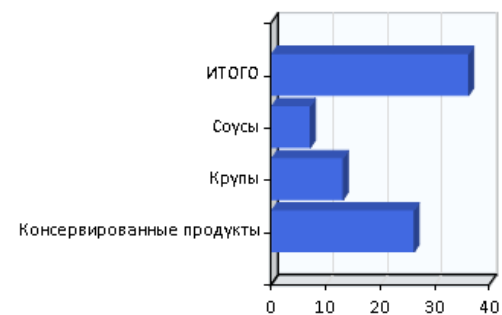
Продажи за период



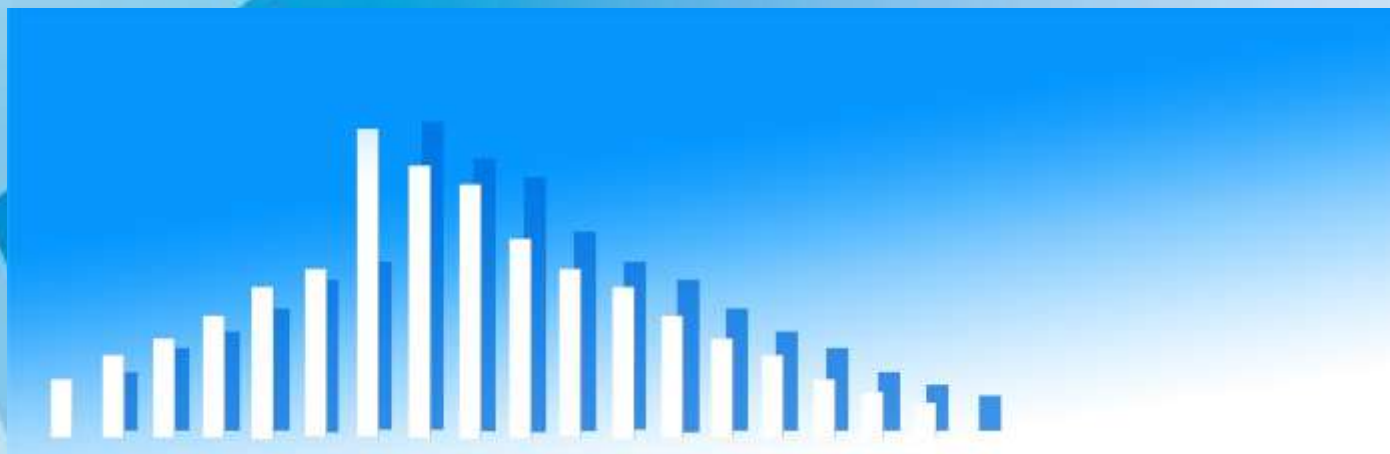
АКБ



Средняя линия



Система «ТРЕЙДИНКОМ» – гибкий инструмент для оценки эффективности продаж наших клиентов. По желанию заказчика мы можем разработать и включить в систему любой отчет, основанный на имеющихся данных, обучить пользователей эффективной работе с отчетностью, а также провести глубокий анализ данных для определения стратегии развития бизнеса. Наш опыт позволяет как использовать имеющиеся в компании данные, так и собрать их из внешних источников.





# ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ

Трейд-маркетинг – качественная сервисная составляющая любой торговой компании. В случае предоставления качественного сервиса по торговому маркетингу, компания как минимум, имеет шанс на удержание доли рынка, как максимум – на увеличение доли рынка за счет нерадивых конкурентов. Не бывает плохого торгового маркетинга – он либо есть, либо его нет!





# ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ

Эффективный торговый маркетинг позволит компании:

1. Реанимировать, стабилизировать и увеличить продажи;
2. Увеличить эффективность использования бюджетов;
3. Повысить эффективность использования рабочего времени персонала.

При правильном использовании трейд-маркетинга как инструмента повышения эффективности бизнеса, можно ожидать 30-50% роста продаж.

Специалисты компании «ТРЕЙДИНКОМ» помогут Вам создать качественный сервис по торговому маркетингу.

Тренинги, проводимые практикующими специалистами – уникальный метод активного обучения персонала компании с целью получения и закрепления на практике профессиональных навыков по трейд-маркетингу. Вы получаете качественный продукт за разумные деньги.

На данный момент, наша компания готова предложить следующие тренинги:

1. Курс молодого трейд-маркетолога.
2. Планирование трейд-маркетинговых мероприятий.
3. Построение отдела трейд-маркетинга.

