

# ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РАБОТЫ В ПЕРИОД ИСПЫТАЛЬНОГО СРОКА И ПЛАН АКТИВНОСТЕЙ НА 2022

Грушевой Алексей Александрович  
Территориальный менеджер  
АО Протеко  
Москва



**PROTECO**

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## □ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПО ИТОГАМ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА 12.2021-02.2022

- Общие данные 4
- Smart задачи 6
- Семинар-практикум на базе МГМСУ ФПДО 10
- Семинар-практикум Учебный центр Протеко Москва 11
- Командировка г. Обнинск (Калужская область) 12
- Самостоятельные визиты Москва и Московская область 13
- Aescular 14
- Dezaurum/Clean+Safe 18
- Работа с дистрибьюторами 19
- Ника-Дент 21
- Фарм-Геоком 25
- Эль-Дент 28
- Asteria 30

## • ПЛАН АКТИВНОСТЕЙ НА 2022

- Учебный центр Протеко Москва 33
- Aescular/Dezaurum/clean+safe 34
- Ника-дент/Фарм-Геоком/Эль-Дент 35
- Asteria 36
- Самостоятельные визиты 37
- Командировки ЦФО 38
- План мероприятий 2022 39
- Март 2022 41
- II Квартал 42
- III Квартал 46
- IV Квартал 50

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПО ИТОГАМ  
ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА  
12.2021-02.2022



В период с 08.12.2021 по 28.02.2022 было проведено:  
110 встреч в 4 городах зоны ответственности:

- -Москва
- -Долгопрудный (МО)
- -Железнодорожный (МО)
- -Обнинск (Калужская область)

ОБЩИЙ ОБХВАТ КРЕСЕЛ СОСТАВИЛ: 551

# ОБЩЕЕ ЧИСЛО ВСТРЕЧ: 110

Самостоятельные визиты – 78

Совместные визиты с дистрибьюторами – 26

Встречи на территории дистрибьютора - 3

Мастер-классы в учебном центре Протеко Москва – 2

Семинар-практикум на базе МГМСУ ФПДО -1



PROTESCO

SMART ЗАДАЧИ ГРУШЕВОЙ А. А.



# SMART ЗАДАЧИ ДЕКАБРЬ 2021

Грушевой А.

Знакомство с командами дистрибьюторов (Ника-Дент и Эль-Дент), совершение совместных полевых визитов с командами дистрибьюторов. Сенсус сетевых клиентов г. Москвы, определение приоритетных клиентов и проведение не менее 10 встреч с клиентами с предоставлением отчётов о проделанной работе

Вступление в должность, принятие дел, обучение по продукции, обучение комм. Политики.

Ежемесячное ведение отчетности (отчет по командировкам в установленной форме, план работы на месяц, прогнозы и тд.)

- **Проведено 2 встречи совместно с Региональным менеджером Москвы с дистрибьюторами Ника-дент и Эль-дент**
- **Составлен сенсус приоритетных клиник Москвы**
- **Проведен 31 визит в клиники Москвы и МО**
- **Отчет по работе выложен на PublicFolder**
  
- **Отчет ходе командировки в Санкт-Петербург было пройдено обучение по продукции и коммерческой политике АО Протеко**
  
- **Отчет по работе выложен на PublicFolder**

# SMART ЗАДАЧИ ЯНВАРЬ 2022

Грушевой А.

Провести 30 визитов и 10 тест-драйвов по продукции Токуяма с в регионе ответственности. Получить не менее 5 заказов. Предоставить отчет о проделанной работе.

Участие в проведении и подготовке мастер класса в МГМСУ ФПДО - 25.01.2022. Предоставление фотоотчета в группе Телеграмм и отзывов участников непосредственному руководителю

Проведение не менее одного круглого стола по Токуяме в сетевых стом. клиниках от 8 врачей с фокусом на Омнихрома. Предоставление фотоотчета в группе Телеграмм и отзывов участников

- **Проведено 35 визитов**
- **17 Тест-драйвов**
- **14 заказов продукции через дистрибьюторов**
- **Отчет по работе выложен на PublicFolder**
  
- **Совместно с Мендоса Е.Ю подготовлен и проведен мастер-класс в МГМСУ ФПДО.**
- **Фото отчет предоставлен в группе Telegram**
  
- **Проведено 3 круглых стола в крупных сетевых клиниках Москвы**
- **Фото отчет предоставлен в группе Telegram**



# SMART ЗАДАЧИ ФЕВРАЛЬ 2022

Грушевой А.
Провести 40 визитов из них не менее 20 совместных визитов с продающими командами, 10 тест-драйвов по продукции Токуяма с в регионе ответственности. Получить не менее 5 заказов. Предоставить отчет о проделанной работе.
Проведение не менее двух круглых столов по Токуяме в стом. клиниках от 5 врачей с фокусом на Омнихрома. Предоставление фотоотчета в группе Телеграмм и отзывов участников
Подготовка и защита презентации с результатами работы по итогам испытательного срока и планом активностей на 2022 год
Ввод в работу продающей команды "Фарм Геоком". Сенкус ключевых клиентов "Фарм Геоком"

- Проведено 44 визита
- 24 совместных визита с продающими командами дистрибьюторов
- 14 Тест-драйвов продукции
- Более 20 результативных встреч с продажами
- Отчет по работе выложен на PublicFolder
  
- Проведено 13 круглых столов в клиниках Москвы в результате совместных встреч с дистрибьюторами, так и самостоятельных визитов.
- Фото-отчеты предоставлены в чате Telegram
  
- Презентация по итогам работы на испытательном сроке подготовлена
  
- Проведены совместные визиты с продающей командой Фарм-Геоком. Согласован план визитов на март. Обучение продающей команды. Составлен сенкус основных клиентов

Где согласованый план?  
С кем согласован?  
Где сенкус?, в каком виде составлен?  
Список?



# МГМСУ

Московский государственный  
медико-стоматологический  
университет



СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ НА БАЗЕ МГМСУ ФПДО ДЛЯ 11 ВРАЧЕЙ КЛИНИК  
МОСКВЫ И МО.  
ЛЕКТОР МЕНДОСА Е. Ю.  
В ХОДЕ ОБЩЕНИЯ С ДОКТОРАМИ УЧАСТВУЮЩИХ В СЕМИНАРЕ БЫЛИ  
ДОСТИГНУТЫ ДОГОВОРЕННОСТИ О ПРОВЕДЕНИИ КРУГЛОГО СТОЛА В  
ГОС. КЛИНИКЕ ГБАУЗ СП 51 И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ О  
ПРОВЕДЕНИИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ В ДРУГИХ КЛИНИКАХ УЧАСТНИКОВ  
СЕМИНАРА В МАРТЕ 2022





**СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ  
«ПРЯМАЯ КОМПОЗИТНАЯ РЕСТАВРАЦИЯ ПЕРЕДНИХ ЗУБОВ.  
ОСОБЕННОСТИ КЛИНИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В ЯПОНСКОЙ  
КОНСЕРВАТИВНОЙ СТОМАТОЛОГИИ.»**

**ВЕДУЩИЙ: МЕНДОСА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА**

**УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПРОТЕКО МОСКВА**

Присутствовало 5 докторов из запланированных 15 (положительные ПЦР)  
По результатам семинара был осуществлён заказ через дистрибьюторов  
Фарм-Геокон и Эль-дент.  
Так же были достигнуты договоренности о проведении круглых столов  
в клиниках участников семинара





## КОМАНДИРОВКА ОБНИНСК ОБЛАСТЬ) (КАЛУЖСКАЯ

Общий обхват кресел – 27  
5 клиник среднего и эконо сегмента  
1 местная сеть клиник (3 клиники в сети)

### РЕЗУЛЬТАТЫ КОМАНДИРОВКИ:

- Рекламация клиники отработана, отчет по рекламации отправлен региональному менеджеру. Клиника переведена на более дорогой продукт.
- Проведены презентации и круглые столы в основных клиниках города. Заказы были отправлены дистрибьюторам Эль-Дент и Ника-Дент
- 7 врачей были записаны на мастер-классы в учебном центре Протеко Москва.

Количество клиник в городе – 30

Посещено в рамках однодневной командировки – 6 (20%)

Основная цель командировки – отработка рекламации по материалу Palfique клиники «Лазурит»







# САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ВИЗИТЫ В КЛИНИКИ МОСКВЫ И МО





ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО  
САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ВСТРЕЧ – 78

ОБХВАТ : 435 КРЕСЕЛ

315 ВРАЧЕЙ

## ВСТРЕЧИ БЕЗ ДИСТРИБЬЮТОРА



- Проведено 78 встреч в клиниках различного сегмента от эконома до премиума.
- Продажи после встречи осуществляются посредством переключения ответственного за закупки на одного из дистрибьюторов компании и замыкании на нем клиники
- Переключение клиник работающих со сторонними дистрибьюторами на работу с компаниями Эль-дент, Ника-Дент, Фарм-Геоком
- Знакомство клиник с полным ассортиментом продукции Протеко, не всегда возможным из за пересечения продукции.
- За время самостоятельных визитов было записано более 70 врачей на вебинары учебного центра Протеко
- Так же на визитах формируется запись на семинары-практикумы на базе учебного центра Протеко
- Согласованы круглые столы в крупных сетевых клиниках г. Москвы и Московской области





## ДОКТОР САРКИСОВ ОЛЕГ ОЛЕГОВИЧ

Налажено сотрудничество с доктором терапевтом-ортопедом Саркисовым О.О. Лектором собственного лекционно-практического курса Ceramic Intensive

Курс проходит по многим города России и зарубежья несколько раз в месяц, собирая от 20 до 40 врачей

Instagram - 2324 активных подписчика

Доктор ранее использовал, для собственной практики, материалы конкурирующей компании KERR, но после круглого стола для него и его коллег, было принято единогласное решение перейти на материалы Estelite

В связи с этим, доктор готов применять материалы Tokuyama На своих курсах и участвовать в маркетинговых активностях компании Протеко.

Предварительно согласовано присутствие менеджеров продающей команды Астерия и других дистрибьюторов на курсах Ceramic Intensive





# AESCULAP®

## ИНСТРУМЕНТЫ B.BRAUN AESCULAP

- В период декабрь-январь было проведено более 20 встреч с демонстративным кейсом инструментов Aesculap
- Для дальнейших закупок, клиники были ориентированы на дистрибьютора Майдент24
- В период совместных встреч с дистрибьюторами демонстративный кейс не использовался, но были согласованы даты дополнительных визитов с кейсом для врачей
- Согласованы визиты по клиникам, где ранее интересовались инструментом из наличия в демонстрационном кейсе, выслан спец. прайс. Встречи назначены на март 2022



# CLEAN + SAFE DEZAURUM



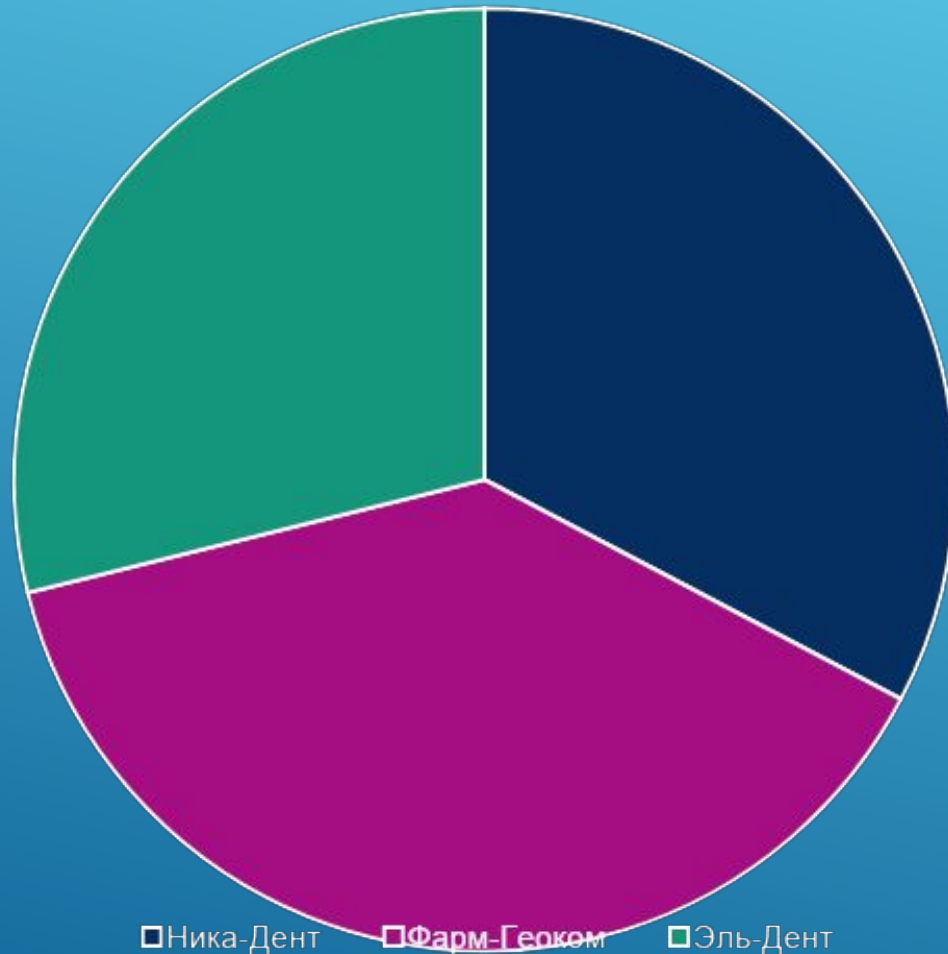
- На каждом визите в обязательном порядке демонстрируются образцы продукции C+S и Dezaurum
- Все мастер-классы и круглые столы проходят с использованием продукции C+S
- Территориальный менеджер находится в маске бренда C+S и использует кожный антисептик Dezaurum Альфа-Септ
- Используются рекламные материалы, которые передаются старшим мед. Сестрам и персоналу отвечающим за закупку расходных материалов
- Планируются мероприятия для ответственных лиц с упором на продукцию Dezaurum с различными маркетинговыми акциями

DEZ[AURUM]<sup>®</sup>

# РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ



Дистрибьютер



## ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ КЛИНИК, ПОСЕЩЕННЫХ ВО ВРЕМЯ ВИЗИТОВ, НА ИСПЫТАТЕЛЬНОМ СРОКЕ

Обхват клиник: 104

Ника-Дент – 34

Фарм-Геоком – 40

Эль-Дент - 30

# СТРУКТУРА ПРОДАЖ КОМПАНИИ



## **Исходящий спрос:**

### **Руководитель отдела - Иван Мальшаков**

Количество выездных менеджеров – 4 (планируется расширение)

Холодные визиты по клиникам Москвы и МО, формирование базы и поиск новых клиентов. Мотивация складывается из количества встреч и суммы месячных продаж. Мотивация продавать определенный бренд отсутствует. Территориальное деление зоны ответственности. Совместные визиты так же проводятся с менеджерами компании 3м. С менеджерами компании Kerr совместные визиты не проводятся

Бэк-офис(клиент-менеджеры) -2

После формирования устойчивой базы постоянных клиентов, отдел переходит в режим работы входящего спроса. Происходит набор новых менеджеров для отдела выездных менеджеров

## **Входящий спрос:**

### **Коммерческий директор – Лазарев Михаил**

4 отдела по 4 менеджера в каждом. Менеджеры самостоятельно выполняют формирование заказов. Отдельных клиент менеджеров нет. Сегментации по отделам отсутствует. Отдельные менеджеры сортируют собственные базы по уровню клиник.

## **Оптовый отдел:**

**рук. Отдела Динара Ильясова**





# ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ НИКА-ДЕНТ

На базе учебного центра ПРОТЕКО Москва проведено обучение менеджеров выездной команды исходящего спроса дистрибьютора Ника-дент по всем видам продукции компании. На примерах разобраны методы перевода врачей клиник на продукцию Токуята, расширение приобретаемого ассортимента продукции. Проведен мастер класс работы Omnichoroma для понимания преимущества уникальности материала.



## СОВМЕСТНЫЕ ВИЗИТЫ С МЕНЕДЖЕРАМИ НИКА-ДЕНТ

Совместно с 3 менеджерами Ника-дент было проведено 14 визитов по клиникам Москвы

Охват – 53 кресла

В 8 клиниках визиты были завершены продажами материалов Токуята в день визита

В 6 клиниках продажа была осуществлена после тест-дайва материалов

Основная часть визитов была в «холодную», что не помешало нам согласовать проведение полноценных презентаций/круглых столов для большинства работающих врачей



# ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРОМ НИКА-ДЕНТ

- Составлен план совместных визитов с менеджерами отдела прямых продаж по действующим клиентам для расширения ассортимента покупаемой продукции, а так же холодных визитов в клиники. – **КОНКРЕТИКА \_ СОСТАВЛЕН ПЛАН ВЫЕЗДОВ НА – 6 совместных выездов в месяц с ника дент – даты выездов согласовываются за неделю**
- Ближайшие встречи – 12 13 14 марта – что то вроде того
- Обучение менеджеров **ОТДЕЛА ПРЯМЫХ ПРОДАЖ** отсутствующих на мероприятии в учебном центре **С е Протеко Москва**, по причине болезни и новых менеджеров в рамках расширения отдела - по моей инициативе - РМ Москва с коммерческим директором Ника Дент согласованно ежеквартальное обучение новых сотрудников, и срез знаний ранее обученных, В рамках данной активности веду разработку материалов для среза, за основу взят внутренний тест «Протеко», срок разработки – 14 марта, близя йший срез и обучение планирую провести в конце марта ( **ДАТЫ – дня 4 заложи, я с никой согласовал все заранее, они готовы**), в рамках обучения сотрудников отдела входящего
- Обучающие мероприятия для сотрудников отдела входящего спроса и клиент менеджеров отдела прямых продаж **Накидай блять! типо 2 неделя марта (даты), вторник среда, встречи с никой по холодной базе!!!»**
- Визиты в ключевые клиники менеджеров отдела входящего спроса для расширения продуктовой линейки закупаемых позиций. – **БЛЯТЬ... Напиши – по моей инициативе на первую половину апреля между РМ Москва и КомДир ника дент предварительно согласована активность по действующим ключевым клиентом, сенсус будет составлен в рамках обучения – которое в конце марта (ДАТЫ)**
- Работа в рамках поощряющих акций для менеджеров компании, согласованных отделом маркетинга АО Протеко – это вообще что ха хуйня? Расшифруй что ты имееш в виду...





## СТРУКТУРА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ

**Генеральный директор -Экинджи Вера Борисовна**

**Количество менеджеров в отделе – 11**

Продажи осуществляются по действующей клиентской базе, разделенную по менеджерам, без территориального деления. Функцию клиент-менеджеров выполняют сами менеджеры в рамках своей базы. Исходящий спрос формируется по желанию менеджера для увеличения базы и плановых показателей путем холодных звонков, визитов и личных договоренностей. Менеджеры дистрибьютора имеют дополнительную мотивация продаж Токуята. Совместные встречи проводятся совместно с компаниями 3m, Kerr, Dentsply. Так же проходят совместные встречи с привлеченными врачами для развития СТМ в сфере эндодонтии, данные встречи могут, быть совмещены с визитом по Токуята



## СОВМЕСТНЫЕ ВИЗИТЫ С МЕНЕДЖЕРАМИ ФАРМ-ГЕОКОМ

Совместно с 3 менеджерами Фарм-Геоком было проведено 10 круглых столов в клиниках Москвы и ближнего Подмосковья

- Длительность круглого стола: от 1 часа до 2-15
- Количество участников: от 5 до 13 врачей
- Охват: 85 кресел
- 6 из 10 круглых столов прошли в крупных сетевых клиниках
- С помощью презентации продукции Tokuyama, совместно с менеджером Кузнецовой Валерией договорились о переводе одной их клиник сети VivaDent (3 клиники) на закупку продукции линейки Estelite вместо Kerr у Стоматорга
- Каждый визит заканчивался оформлением заказа на продукцию Tokuyama



# ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРОМ ФАРМ-ГЕОКОМ

- Составлен график совместных визитов на март, согласно плана мероприятий на 2022.
- **ВЕЗДЕ ОДНА И ТАЖЕ ХЕРЬ** – придума блять график и еби команду дистра по графику –как тебе удобнее – управляй блять ими, сами они хер куда рыпнутся, сам блять знаеш), я понимаю что ты по месту ориентируешся, но – график один хер нужен!!
- Визиты будут направлены как и на расширение закупаемой продукции, так и на перевод действующих клиентов дистрибьютора с продукции конкурентов на линейку Estelite- за счет чего ??? Демонстраций? Круглых столов –пиздить их будеш? –конкретика –
- Планирую не менее «хулиаррд» круглых столов в течении марта –ток реальные цифры прикинь
- Привлечение менеджеров компании для участия в формировании? мастер-классов на базе учебного центра Протеко Москва для расширения клиентской базы и оформления заказов во время обучения – каким хуем? Инструменты??
- По мере снижения напряжения эпидемиологической обстановки, будут произведены визиты со всеми менеджерами компании и организовано общее обучение на базе офиса дистрибьютора – так как сейчас столько продавцов болеет
- Привлечение менеджеров Фарм-Геоком для работы на мастер-классах и семинарах учебного центра Протеко Москва-
- **КОГДА СКОЛЬКО** – планирую 2 мастер класса в течении месяца, договоренность с 2 мя менеджерами, у устном информировнии клиентов при оформлении заказов на токуям



## СТРУКТУРА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ

### **Коммерческий Директор:**

**Александра Герляйн**

### **Исходящий спрос:**

Отдел развития продаж:

4 полевых сотрудника, регулярные встречи с менеджерами 3м и Kerr. Командировки в регионы и по МО. Режим холодных встреч и дальнейшее ведение клиента до перехода в отдел входящего спроса. Постоянный поиск новых клиентов.

### **Входящий спрос:**

Отдел продаж

12 менеджеров поделенные на работу с действующими клиентами компании и на работу с привлеченными клиентами с отдела развития, сайта и других источников. Функцию клиент-менеджера выполняют сами сотрудники отдела. Сегментации клиентов в отделе нет

### **Оптовый отдел:**

Руководитель отдела Денис Иванов



# ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРОМ ЭЛЬ-ДЕНТ

- Совместные визиты марта с командой менеджеров отдела развития не менее 40% от общего количества встреч для ознакомления работы полевой команды – НУ ТЫ ПОНЯЛ!))) планирую выделять по 2 дня еженедельно.. Смотри чтобы с никой и фармой цифры/даты бились
- А ДЛЯ ЭТОГО НУЖЕН ПЛАН БЛЯТЬ)))
- Обучение менеджеров отдела продаж новинкам продукции Tokuyama НУ ТЫ ПОНЯЛ!)))
- Совместные визиты по основным клиентам отдела продаж входящего спроса – тут как бы я договарюсь сегодня –либо удалить нахер
- Работа с ключевыми клиентами дистрибьютора во время самостоятельных визитов не использующие нашу продукцию, по рекомендациям менеджеров отдела. (тест-драйвы, обучения)

АНАЛОГИЧНО \_ ПОСЛЕ ОБУЧЕНИЯ БУДЕТ СЕНСУс \_ БЛА БЛА бла....

- Привлечение менеджеров Эль-Дент для работы на мастер-классах и семинарах учебного центра Протеко Москва –тоже самое – только это должны быть разные цифры с фармой – 1 на фарм 1 на эльдент



## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

- Ориентировочное время выхода на рынок – 2 квартал 2022 (Апрель)
- Основной двигатель продаж – активная продающая команда, тендерный отдел? **Схуаль?**
- Перспективы: **50% розничного рынка продаж продукции Токуяма в МОСКВЕ**
- Привилегированные маркетинговые акции и программы для **СЕТЕВЫХ И КЛЮЧЕВЫХ** клиентов

# ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОДАЮЩЕЙ КОМАНДЫ ДИСТРИБЬЮТОРА



- Прерогативная работа Астерии на всех мероприятиях учебного центра Протеко Москва.
- Выход к 3 кварталу 2022 г. к уровню 50% совместных визитов от менеджерами Астерия, ( НЕ МЕНЕЕ 8 рабочих дней в месяц) – « 1 офисный в асетри , и полевые 2 с астерий, 1 с фарм 1 с никой»  
Перераспределение сетевых клиник и крупных клиентов, на работу с дистрибьютором Астерия. – отдельный слайд

ВОЗМИ МОЮ ТАБЛИЦУ –ТЕ КОТОРЫХ САМ ЗНАЕШ обозначь – те которых я знаю можешь проговорить что совместно с РМ

- Постоянное обучение продукту и методам продаж менеджеров Астерии – 2 раза в месяц в рамках «Офисного дня»
- Передача опыта и ролевые игры по направлению «Холодный визит»
- разбор кейсов за 2 недели
- Обмен позитивным опытом
- Активная работа с бэк-офисом по обучению кросс-продаж и переводу с продукции конкурентов. А так же презентации новинок продукции в режиме входящего звонка. ТУДАЖЕ\_ВЫШЕ
- Совместная организация мероприятий для врачей и ст. мед. сестер направленных на развитие продукции Dezaurum, C+S и Aescular в формате обучений и презентаций – планирую не менее одного мероприятия в квартал
- Помощь в организации участия менеджеров Астерия в мастер-классах сторонних лекторов и опинион лидеров – это я могу договорится - тема
- Помощь в работе тендерного отдела, путем переговоров с ответственными людьми по тендерным закупкам гос. клиник, либо передача контактов ЛВР ??? Какой нахер тендерный отдел???

Название	Клиник	Кресел	Потенциал шприцов	Потенциал руб
Все Свои	26	220	1320	3 564 000 Р
Зуб ру	14	98	588	1 587 600 Р
НиярМедик	12	84	504	1 360 800 Р
Юнидент	16	83	498	1 344 600 Р
МЕДСИ	18	80	480	1 296 000 Р
НОВО-ДЕНТ-Н ООО	15	75	450	1 215 000 Р
Денто Эль	19	48	288	777 600 Р
Президент	7	42	252	680 400 Р
Клиника "32 дент"	10	42	252	680 400 Р
ИНТЕРДЕНТОС	6	38	228	615 600 Р
Агами	5	37	222	599 400 Р
Клиника ЛМС	10	35	210	567 000 Р
Реутовская стоматология	3	35	210	567 000 Р
ССМЦ	11	30	180	486 000 Р
ЦЭС	5	29	174	469 800 Р
Лидерстом	5	27	162	437 400 Р
Стоматология №2	1	25	150	405 000 Р
НОВОСТОМ	4	25	150	405 000 Р
Дента Вита	1	20	120	324 000 Р
ЕМЦ	2	11	66	178 200 Р

# ПЛАН АКТИВНОСТЕЙ НА 2022







## УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПРОТЕКО МОСКВА

- Активное участие в мероприятиях учебного центра Протеко, совместно с дистрибьюторами
- Договоренности с участниками семинаров о проведении круглых столов на базе клиник
- Получение контактов РПЛ и закупщиков клиник
- Участие менеджеров дистрибьюторов в каждой активности учебного центра (приоритет Астерия)
- Возможность осуществить продажу на мероприятии, через дистрибьютора
- Дополнительные маркетинговые активности для участников мероприятия учебного центра
- Организация мероприятий направленных на развитие развитие продукции Dezaurum, C+S и Aesculap

The logo for Aescular, featuring the word "AESCULAR" in a blue, serif font with a registered trademark symbol (®) to the right.

AESCULAR

DEZAURUM

CLEAN + SAFE

The logo for Dezaurum, featuring the word "DEZ[AURUM]" in a black, sans-serif font. The "A" is enclosed in a square box, and there is a registered trademark symbol (®) to the right.The logo for Clean + Safe, featuring the letters "C+S" in a green, stylized font. Below it, the words "CLEAN" and "SAFE" are written in a smaller, black, sans-serif font, separated by a small black square.

- Проведение целевых визитов с демонстрационным кейсом Aescular для продажи инструмента из кейса на прямую конечному пользователю по аукционному прайсу
- Дополнительные кейсы (передача основного) активной продающей команде Астерии, для большего охвата клиник
- Использование учебного центра Протеко Москва для организации обучения и презентаций продукции Dezaurum, C+S и Aescular (старт июнь 2022)
- Активные продажи СТМ через команду Астерии
- Продвижение марки C+S через использование расходных материалов бренда на активностях сторонних лекторов и опинион лидеров
- Маркетинговые акции формата подарков СТМ при покупке Токуяата, как один из двигателей продаж Астерии



## РАБОТА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

- Разработка дополнительной мотивации для команд продающих менеджеров
- Регулярное обучение новых членов команд дистрибьютора
- Активная работа с бэк-офисом и отделом входящего спроса дистрибьюторов для презентация новинок продукции
- График встреч, распределённый между дистрибьюторами, согласно решению руководства о приоритете сотрудничества
- Упор во встречах на работу с сетевыми клиниками, расширение закупок продукции Tokuyama, Перевод с продукции конкурента
- Первоочередные встречи с ключевыми клиентами дистрибьюторов, работающих на конкурирующих брендах
- Работа со всей структурой продающих команд дистрибьюторов, включая бэк офис, оптовый отдел, отдел входящего спроса и отделы ключевых клиентов
- Разработка новых акций совместно с отделом маркетинга

# ASTERIA



- Приоритетное участие менеджеров Астерия в активностях учебного центра Протеко
- Совместные визиты с менеджерами дистрибьютора не менее 50% от общего числа к третьему кварталу 2022
- Обучение всех отделов продаж по продвижению бренда Токуята
- Активное использование маркетинговых активностей Протеко эксклюзивно с менеджерами Астерия
- Продвижение СТМ С+S через менеджеров Астерия
- Работа с гос. клиниками совместно с менеджерами Астерия на специализированных мероприятиях
- Приоритетное участие дистрибьютора в тендерах на продукцию бренда Токуята в Московском регионе
- Передача в работу лояльных крупных клиентов и сетевых клиник менеджерам компании Астерия
- Работа активных менеджеров Астерия с демонстративными наборами Estelite и Aesculap

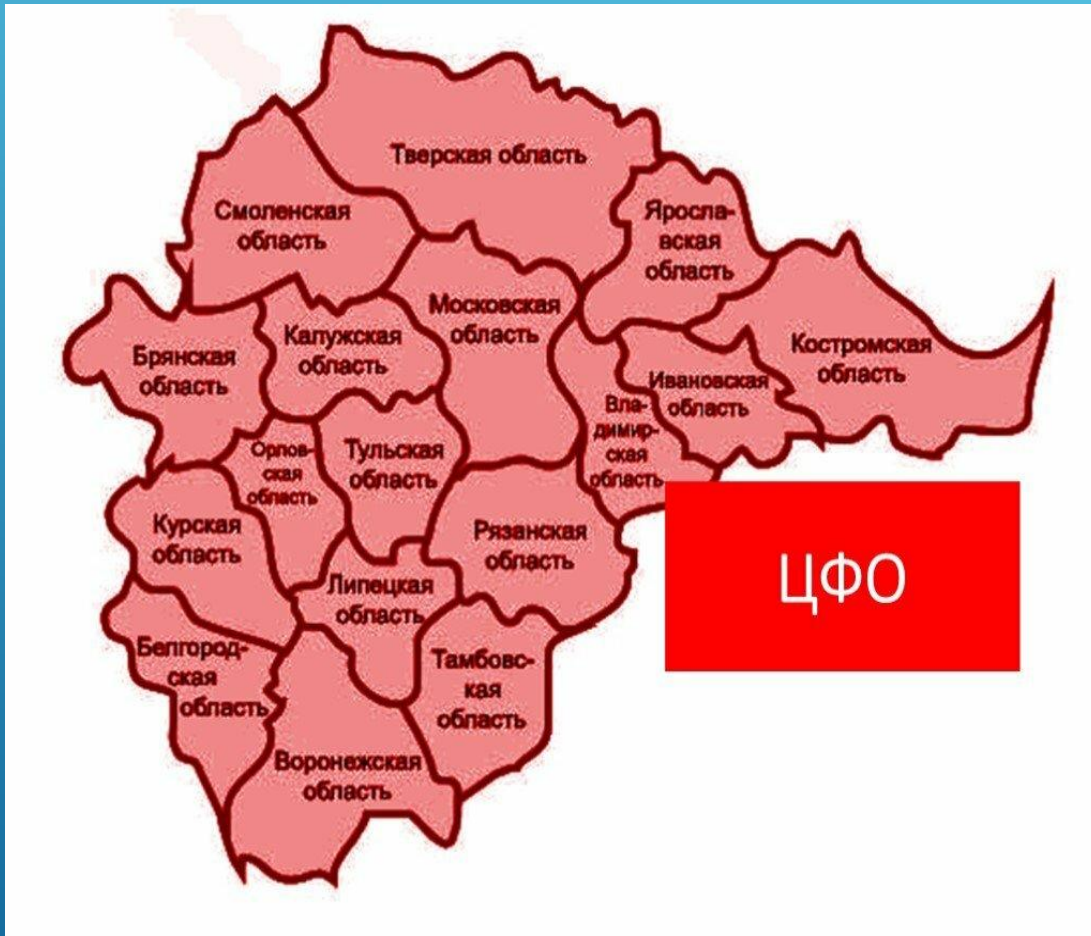




## САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ВИЗИТЫ МОСКВА И МО

- Работа с гос. клиниками и тендерными отделами
- Создание спроса на продукцию бренда «снизу» от врачей
- Круглые столы и семинары на базе учебного центра Протеко Москва для врачей гос. сектора
- Дальнейшее участие в семинарах МГМСУ ФПДО для работы с врачами гос. учреждений и согласовании круглых столов и презентаций продукции
- Работа с образовательными учреждениями Москвы и Московской области для продвижения бренда Tokuyama
- Передача всех контактов полученных во время самостоятельных визитов менеджерам дистрибьютора Астерия
- Работа со сторонними лекторами и опинион лидерами
- Продажа инструментов из демонстрационного кейса Aescular по спец. прайсы для конечного потребителя

# КОМАНДИРОВКИ ЦФО



- Обучении команд дистрибьюторов региона ЦФО
- Оценка продающих команд дистрибьюторов во время отсутствия основного территориального менеджера
- Выезд в регионы для оперативного решения рекламация и спорных ситуаций
- Участие в мероприятиях учебного центра Протеко на территории ЦФО
- Участие в региональных выставках на территории ЦФО
- Продвижение брендов компании Протеко на территории не полностью охваченной дистрибьюторами
- Работа в регионах в которых отсутствует активная команда дистрибьюторов для продвижения продукции Протеко (в сотрудничестве с дистрибьютором Астерия)

# ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ НА 2022 ПО МЕСЯЦАМ



**PROTECO**

- Запланированное количество визитов может изменяться в зависимости от наличия в месяце командировки, дополнительных обучений по запросу дистрибьюторов, внешних факторов и тд.
- Мероприятия направленные на развитие материалов Dezaurum/C+S/Aescularp будут проходить в тестовом формате, совместно с дистрибьютором Asteria в июне и июле 2022. Дальнейшее нахождение данных мероприятий в плане активностей носит условный характер, и зависит от результатов теста и согласования с дистрибьютором Asteria
- Процентное соотношение совместных визитов дистрибьюторов направлено на развития компании Asteria и может менять в сторону того или иного дистрибьютора в зависимости от рыночной ситуации и решение руководства АО Протеко



# МАРТ 2022

Планированное количество визитов – 45

## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 35

- Эль-Дент - 15 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 5 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Самостоятельные визиты с демонстративным кейсом Aescular – 5

## □ Обучающие мероприятия - 2

- Обучение Бэк-офиса компании Ника-дент (входящий спрос) на базе дистрибьютора -1
- Обучение Бэк-офиса компании Эль-дент (входящий спрос) на базе дистрибьютора -1

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва - 3

- Участие в семинарах на базе учебного центра Протеко Москва. Согласование дальнейшей работы с кликами участников в виде презентация и круглых столов. Привлечение продающих команд дистрибьюторов к работе на семинарах. -3



# II КВАРТАЛ 2022

**Общее количество активностей: 140**

- **Совместные встречи с дистрибьюторами - 115**
  - Астерия – 35 визитов ( 30%)
  - Эль-Дент - 30 визитов (26%)
  - НИКА-ДЕНТ -25 визитов (22%)
  - ФАРМ-ГЕОКОМ - 25 визитов (22%)
  
- **Самостоятельные визиты – 20**
  
- **Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 3**
  
- **Обучающие мероприятия для команд дистрибьюторов – 1**
  
- **Мероприятия направленные на продвижение продукции Dezaurum и C+S -1**

# АПРЕЛЬ 2022

Планированное количество визитов – 40

## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 30

- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 5 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Самостоятельные визиты с демонстративным кейсом Aescular – 7

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва - 3

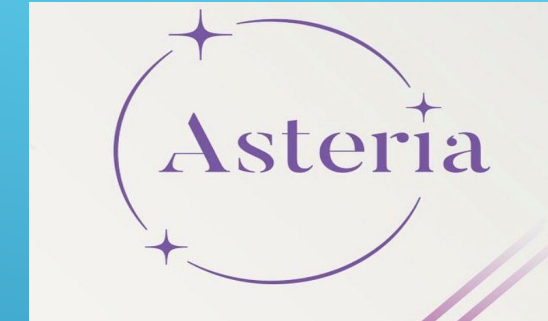
- Участие в семинарах на базе учебного центра Протеко Москва. Согласование дальнейшей работы с кликами участников в виде презентация и круглых столов. Привлечение продающих команд дистрибьюторов к работе на семинарах -2
- Участие в семинаре на базе МГМСУ. Согласование визитов и круглых столов в клиниках Гос. сектора по рекомендации врачей, участвующих в семинаре -1

## □ Участие в выставке DENTAL EXPO Москва



# МАЙ 2022

## Планированное количество визитов – 50



### □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 35

- Asteria – 15 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -5 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 5 визитов

(минимум 5 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

### □ Самостоятельные визиты -10

- Самостоятельные визиты направленные на гос. клиники с дальнейшим подключением тендерного отдела дистрибьютора Астерия (включая визиты с демонстративным кейсом Aesculap)

### □ Обучение продающей команды Asteria – 1

### □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва - 4

- Участие в семинарах на базе учебного центра Протеко Москва. Согласование дальнейшей работы с кликами участников в виде презентация и круглых столов. Привлечение продающих команд дистрибьюторов к работе на семинарах -2
- Участие в семинаре на базе МГМСУ. Согласование визитов и круглых столов в клиниках Гос. сектора по рекомендации врачей, участвующих в семинаре -2



# ИЮНЬ 2022



## Планированное количество визитов – 50

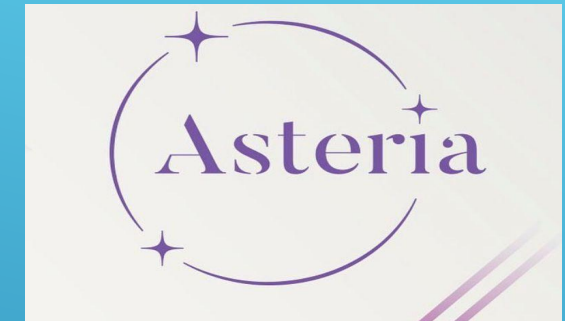
### □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 50

- Asteria – 20 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

### □ Dezaurum/C+S/Aescular


- Проведение пробных встреч в формате бизнес-завтрак, либо обучения в учебном центре Протеко Москва по продукции Dezaurum, C+S и Aescular для ст. мед. сестер клиник. (Формат будет согласовываться с дистрибьютором Астерия)





# III КВАРТАЛ 2022

**Общее количество активностей: 155**

- ▣ **Совместные встречи с дистрибьюторами - 140**
    - Астерия – 50 визитов ( 34%)
    - Эль-Дент - 30 визитов (22%)
    - НИКА-ДЕНТ -30 визитов (22%)
    - ФАРМ-ГЕОКОМ - 30 визитов (22%)
  
  - ▣ **Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 10**
  
  - ▣ **Обучающие мероприятия для команд дистрибьюторов – 3**
  
  - ▣ **Мероприятия направленные на продвижение продукции Dezaurum и C+S - 2**
- 

# ИЮЛЬ 2022

## Планированное количество визитов – 50

### □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 50

- Asteria – 20 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

### □ Dezaurum/C+S/Aescular

- При удачном проведении пробного формата мероприятия для продвижения продукции Dezaurum, C+S, Aescular, организация подобных встреч минимум один раз в месяц. Либо изменение формата (бизнес-завтра/обучение в учебном центре Протеко Москва) и повтор мероприятия в измененном формате. По результатам, согласование графика мероприятий с дистрибьютором Астерия



# АВГУСТ 2022

Планированное количество визитов – 55



## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 45

- Asteria – 15 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 5 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Обучающие мероприятия –4

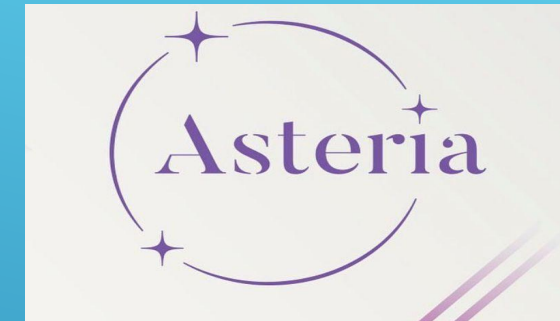
- Обучения менеджеров дистрибьюторов участвующих в выставке DENTAL EXPO в сентябре 2022. Повторное обучение для действующих менеджеров и новых сотрудников

## □ Dezaurum/C+S/Aesculap -1

- Мероприятие по продвижению продукции Dezaurum, C+S и Aesculap, в согласованном формате, совместно с дистрибьютором Астерия

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 5

- Участие в Мероприятиях учебного центра и семинарах МГМСУ согласно графику, составленному в мае/июне 2022г. с привлечением менеджеров Астерия



# СЕНТЯБРЬ 2022



## Планированное количество визитов – 50

### □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 45

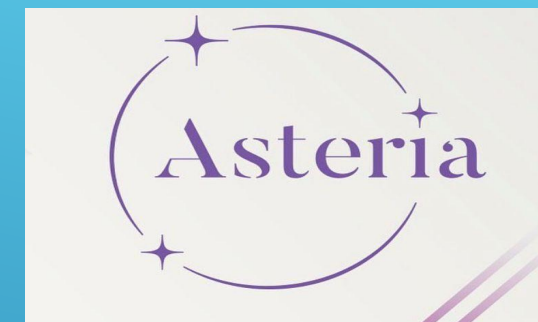
- Asteria – 15 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(минимум 5 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

### □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 5

- Участие в Мероприятиях учебного центра и семинарах МГМСУ согласно графику, составленному в мае/июне 2022г. с привлечением менеджеров Астерия

### □ Участие в выставке DENTAL EXPO Москва



# IV КВАРТАЛ 2022

Общее количество активностей: 150

▣ Совместные встречи с дистрибьюторами - 135

- Астерия – 75 визитов ( 55%)
- Эль-Дент - 30 визитов (23%)
- НИКА-ДЕНТ -15 визитов (11%)
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 15 визитов (11%)

▣ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 12

▣ Мероприятия направленные на продвижение продукции Dezaurum и C+S -3



# ОКТАБРЬ 2022

Планированное количество визитов – 50



## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 45

- Asteria – 25 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -5 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 5 визитов

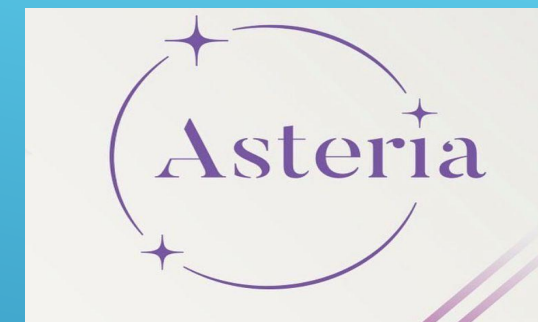
(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 4

- Участие в Мероприятиях учебного центра и семинарах МГМСУ согласно графику, составленному в мае/июне 2022г. с привлечением менеджеров Астерия

## □ Dezaurum/C+S/Aesculap -1

- Мероприятие по продвижению продукции Dezaurum, C+S и Aesculap, в согласованном формате, совместно с дистрибьютором Астерия



# НОЯБРЬ 2022

Планированное количество визитов – 50



## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 45

- Asteria – 25 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -5 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 5 визитов

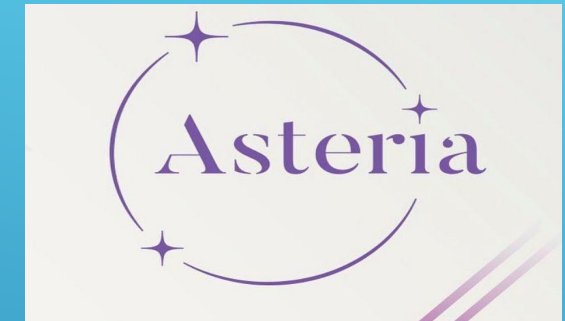
(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 4

- Участие в Мероприятиях учебного центра и семинарах МГМСУ согласно графику, составленному в мае/июне 2022г. с привлечением менеджеров Астерия

## □ Dezaurum/C+S/Aesculap -1

- Мероприятие по продвижению продукции Dezaurum, C+S и Aesculap, в согласованном формате, совместно с дистрибьютором Астерия



# ДЕКАБРЬ 2022

Планированное количество визитов – 50



## □ Совместные визиты с дистрибьюторами - 45

- Asteria – 25 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -5 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 5 визитов

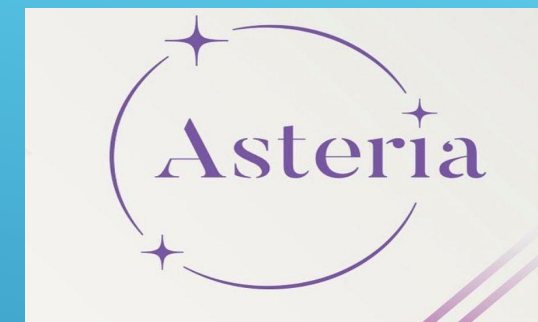
(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

## □ Мероприятия Учебного центра Протеко Москва – 4

- Участие в Мероприятиях учебного центра и семинарах МГМСУ согласно графику, составленному в мае/июне 2022г. с привлечением менеджеров Астерия

## □ Dezaurum/C+S/Aesculap -1

- Мероприятие по продвижению продукции Dezaurum, C+S и Aesculap, в согласованном формате, совместно с дистрибьютором Астерия



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

