

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 полититике 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 экономка 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



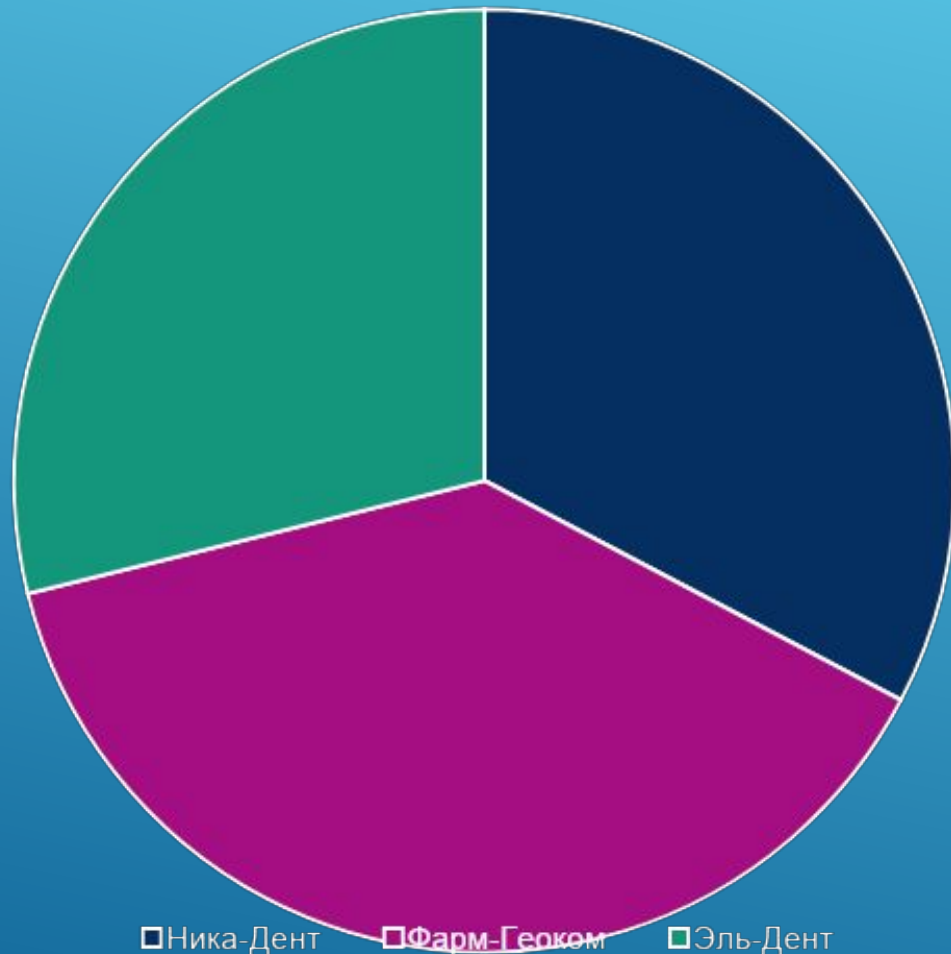
- На каждом визите в обязательном порядке демонстрируются образцы продукции C+S и Dezaurum
- Все мастер-классы и круглые столы проходят с использованием продукции C+S
- Территориальный менеджер находится в маске бренда C+S и использует кожный антисептик Dezaurum Альфа-Септ
- Используются рекламные материалы, 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][®]

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? **Схуяль?**
- 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 с 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



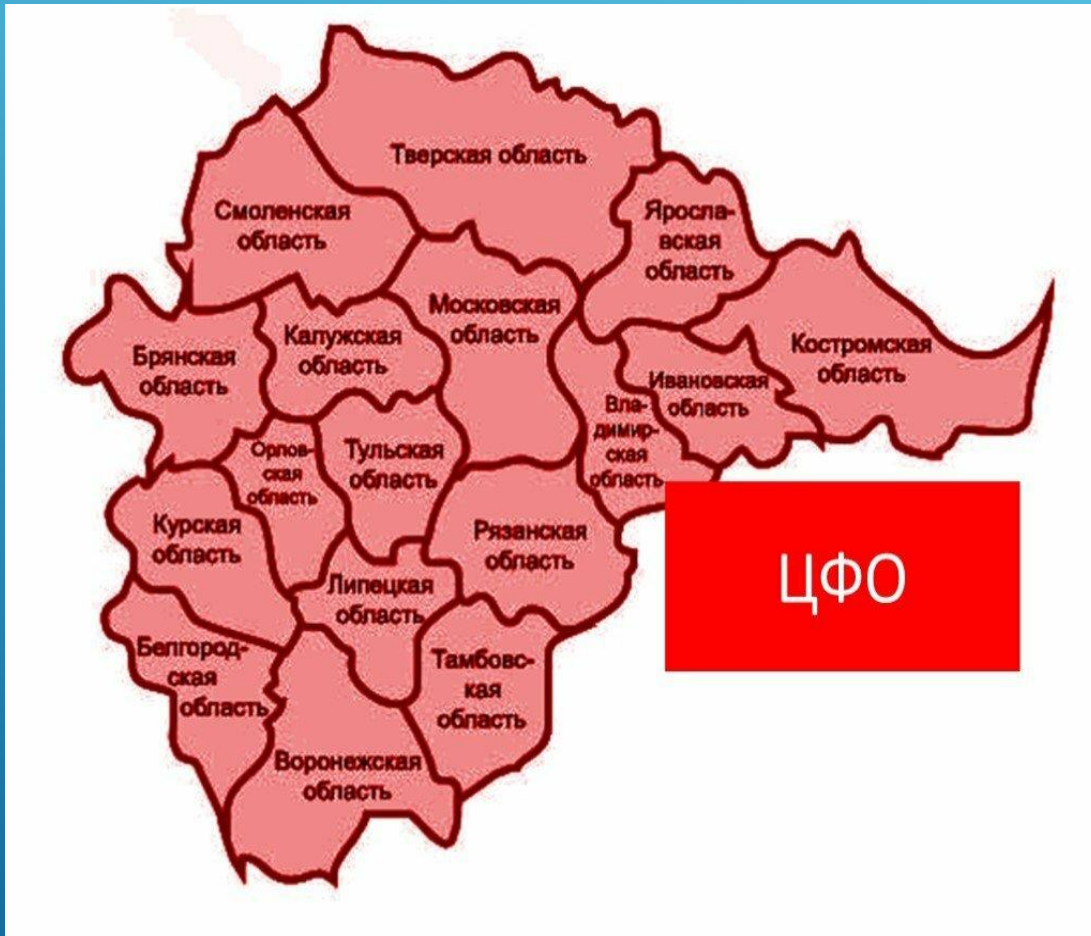
- Приоритетное участие менеджеров Астерия в активностях учебного центра Протеко
- Совместные визиты с менеджерами дистрибьютора не менее 50% от общего числа к третьему кварталу 2022
- Обучение всех отделов продаж по продвижению бренда Токуята
- Активное использование маркетинговых активностей Протеко 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/Aescularap 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

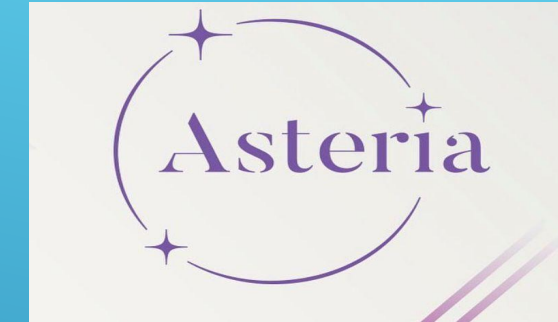
- Участие в семинарах на базе учебного центра Протеко Москва. Согласование дальнейшей работы с кликами участников в виде презентация и круглых столов. Привлечение продающих команд дистрибьюторов к работе на семинарах -2
- Участие в семинаре на базе МГМСУ. Согласование визитов и круглых столов в клиниках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

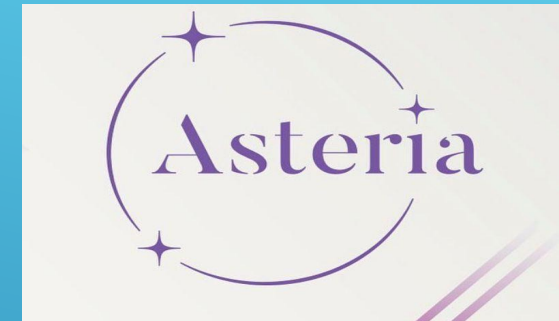
□ Совместные визиты с дистрибьюторами - 50

- 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

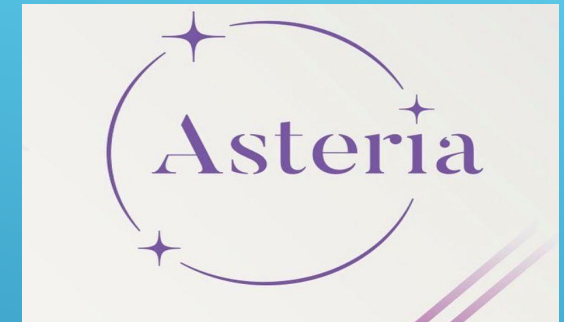
□ Совместные визиты с дистрибьюторами - 50

- 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

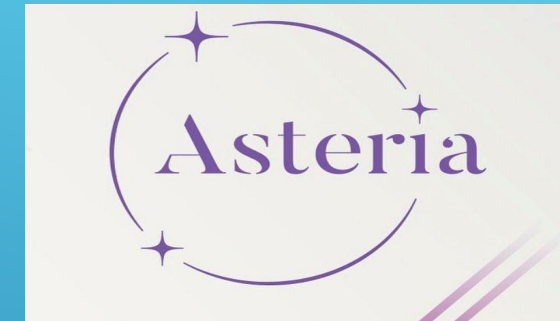
- Обучения менеджеров дистрибьюторов участвующих в выставке DENTAL EXPO в сентябре 2022. Повторное обучение для действующих менеджеров и новых сотрудников

□ 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

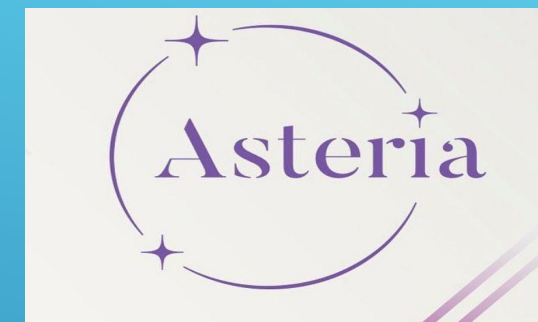
- Asteria – 15 визитов
- Эль-Дент - 10 визитов
- НИКА-ДЕНТ -10 визитов
- ФАРМ-ГЕОКОМ - 10 визитов

(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

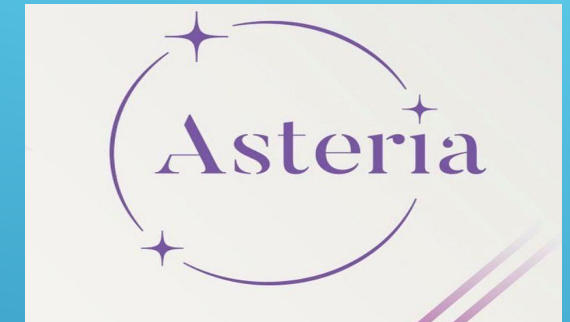
(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

□ 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

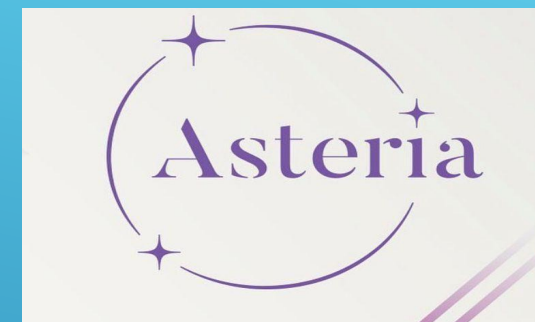
(минимум 7 круглых столов с присутствием от 5 врачей)

□ 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

