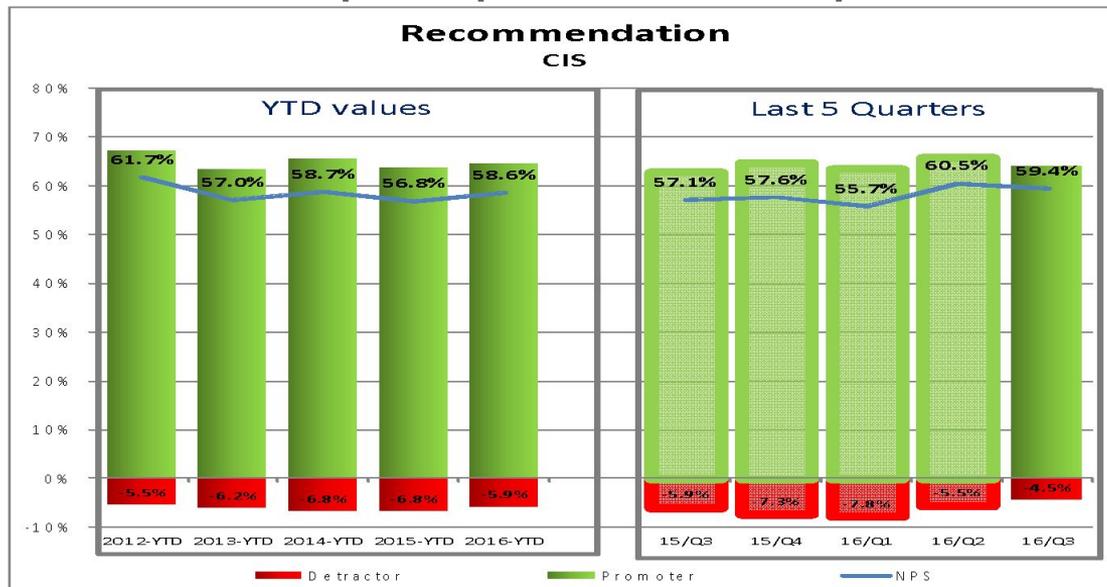


Результаты опроса по удовлетворенности и лояльности партнеров за 3 квартал 2016 г.



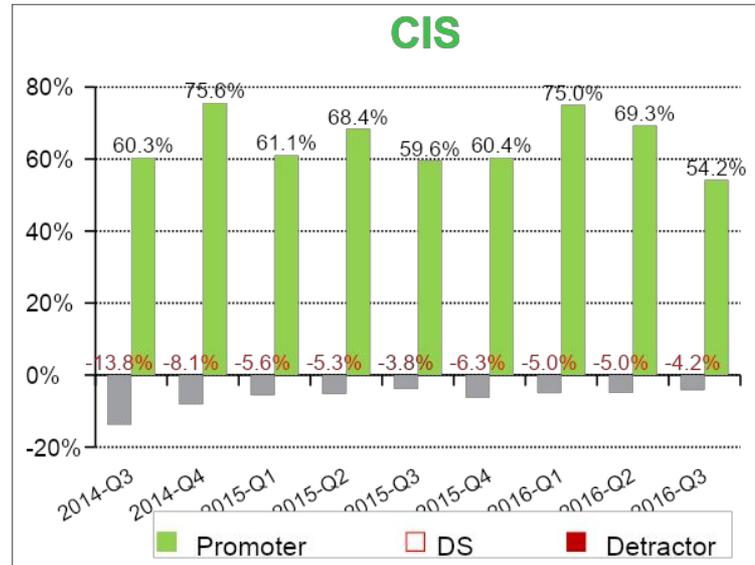
Ключевые негативные драйверы

Q3 2016

Недоброжелатели Пассивные Поклонники Рекомендации от поклонников

Категория	Идентификатор	Описание	Недоброжелатели	Пассивные	Поклонники	Рекомендации от поклонников
1. Маркетинг	1.b	Ценообразование	3	28	25	6
5. Поддержка	5.b	Взаимодействие с поддержкой	2	3	5	2
2. Продажи	2.b	Взаимодействие с коммерческим отделом	2	10	29	3

Результаты опроса по цепочке поставок (3 квартал 2016)



- 1 нелояльный партнер – «Титр-Энерго» – конечный заказчик (Щитовик). Проблема с поставками оборудования Декрафт через дистрибьютора «Элевел» в 2015г.
- Негативный тренд из-за уменьшения количества положительных отзывов.
- Увеличение пассивных комментариев.
- Увеличение комментариев по доступности продукции.

OEM

- Описание сегмента – Профайл: Компании, которые производят решения для автоматизации процессов и машиностроения – PLC, VSD, HMI и др.
- Их бизнес – Специфическое оборудование (часто серийное) с фокусом на машиностроение и автоматизацию.
- Их потребности и приоритеты по взаимодействию с ШЭ - ценообразование, продуктивное предложение, доступные возможности в цепочке поставки, поддержка, технологии, качество, поддержка склада, прескрипция ШЭ для конечных заказчиков, наличие специальных сертификатов.

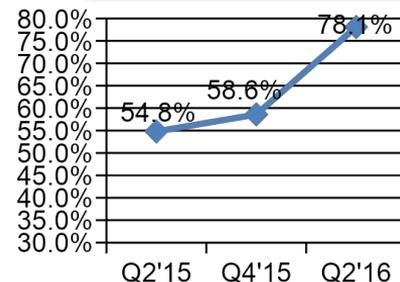


Возможности ШЭ (необходимо улучшение):

- Ценообразование
- Доступные возможности в цепочке поставки /наличие на складе
- Техническая поддержка

- Количество OEM (на рынке) = 4000 +
- Количество OEM (ШЭ) = 600 +
- **Преимущества ШЭ:**
- ценообразование, продуктивное предложение, поддержка, технологии

CNPS OEM



Региональные рабочие встречи с партнерами – продолжаем!

Мы рады сообщить, что с апреля по октябрь 2016 года были завершены встречи с партнерами в регионах – **более 100 партнеров, более 50 коммерсантов.**

- в Краснодаре (Южный регион)
- в Казане (Волжский регион)
- в Хабаровске (Дальневосточный регион)
- в Казани
- в Самаре
- В Астане (Казахстан)
- В Алма-Ате (Казахстан)
- В Новосибирске (Сибирь)

День Клиентского Опыта

Более 100 участников
Из 5 регионов
(181 пожелание к улучшениям!)

Пожелания к улучшениям ЦПК
67

Пожелания к улучшениям Логистики
54

Пожелания к улучшениям Сервиса
29

Пожелания к улучшениям Комм Контроля
26

Пожелания к улучшениям Кредит контроля
14



Цель мероприятий – услышать “голос” наших Партнеров, ответить на вопросы, выяснить приоритетные пункты для улучшений.

Вопросы, которые обсуждались с партнерами, касались всех департаментов обеспечивающих поддержку бизнеса (коммерческий контроль, кредитный контроль, ценообразование, ЦПК, дирекция по управлению цепочкой поставок, сервис).

Вторая часть мероприятия состояла из встреч с представителями коммерческого департамента, на которых также обсуждались вопросы взаимодействия.

Во время данных встреч мы также представили нашим партнерам новые возможности в рамках программы Tailored Supply Chain 2.0.

Мы благодарим наших партнеров и коллег за участие!!!

Life Is On





Логистические опции – возможности для наших партнеров



Наше
Коммерческо-логистическое предложение
ответит на вопросы по услугам, срокам доставки и дополнительным опциям!



Updated

Заказ с доставкой при полной готовности (резервация склада и предварительная закупка)

New

Поэтапный заказ (с резервацией склада и предварительной закупкой)

Надежность информации – Qmax
Новое правило с 06.10.2016

В работе

Упаковочный лист

Трейсинг заказов

Экспресс опции

Доставка в срок

New

Заказ с код-пилотом

MyPact – он-лайн конфигурирование

Life Is On

Schneider
Electric

