

Внедрение программы лояльности на базе SAP CRM для эффективного управления каналами сбыта

Дарья Гришина

Руководитель отдела партнерского маркетинга

Содержание

Партнерство с Херох
Инструментарий для партнерства
Программа лояльности
SAP CRM

Лояльность B2B – это...



Принципы партнерства Xerox

Открытость для сотрудничества

Поддержка партнеров всех уровней

Наращивание поддержки в зависимости от интереса партнера к сотрудничеству



Ожидания партнеров

Всегда слышим «голос канала»: опросы и исследования



Непрерывное развитие возможностей

Своевременность поддержки

Современная ИТ-платформа и четкие бизнес-процессы

Новые возможности для эффективных коммуникаций



Разнообразие поддержки

Персонализированный подход ко всем партнерам

Комплекс партнерских и маркетинговых программ

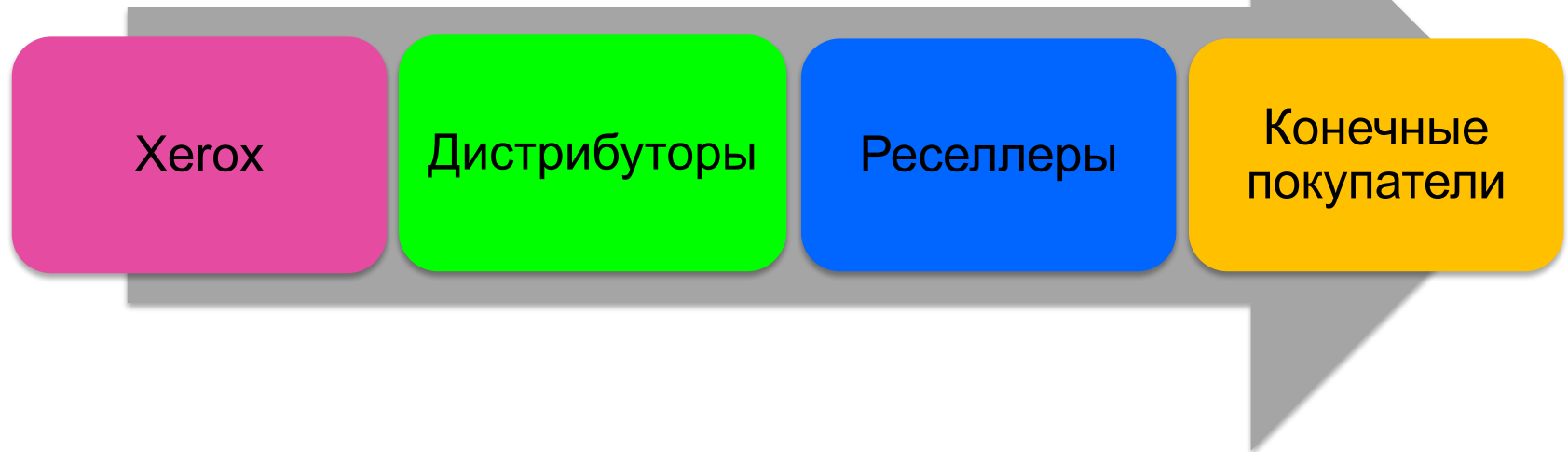


Модель партнерства Xerox

7 дистрибуторов

Более 5 000 реселлеров

Более 1 000 000 конечных покупателей



Партнерская сеть Xerox

5 458 реселлеров

1430

Авторизованные
реселлеры

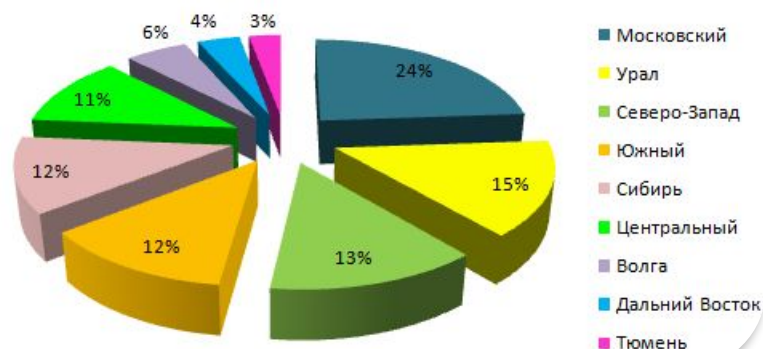
200

Эксклюзивные
реселлеры

3828

Реселлеры

Географическое распределение
партнерской сети Xerox



Инструментарий для работы с партнерами



Программа лояльности Xtra

Механика программы Xtra

1. Закупка техники Xerox
2. Начисление бонусов Xtra
3. Расходование бонусов Xtra

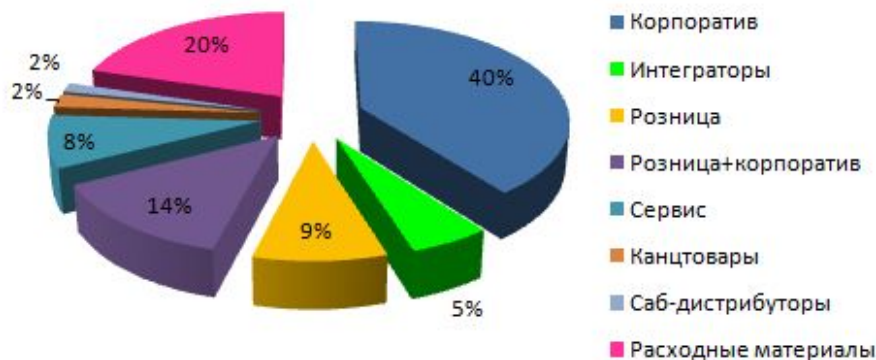
Бонусный фонд:

900 000 Б

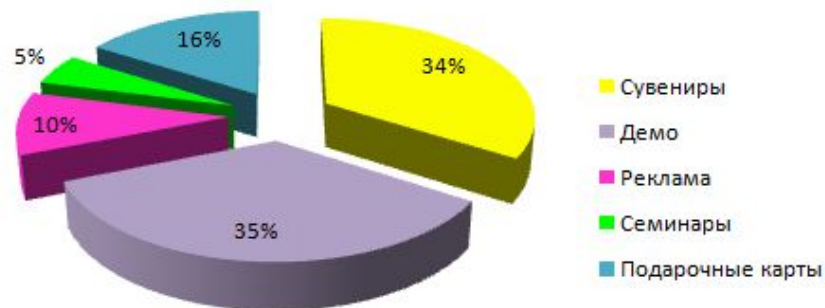
Количество участников:

1 400 партнеров

Участники Xtra: типы компаний



Расходование бонусного фонда



Поддержка программы лояльности Xtra

Информационный центр Xerox

Авторизация
реселлеров

Маркетинговые
программы

Рассылка итогов
сотрудничества

Начисление
бонусов

Расходование
бонусов

Координировани
е
доставки

Сертификаты
для реселлеров

Администрирован
ие
документооборота



Автоматизированные процессы Xtra

Платформа SAP CRM



Эффект от внедрения в календарный год

Времени на ручной ввод: -600ч.
Времени на заказ демо: -300ч.

Времени на обработку SO: -190ч.

Времени на формирование: -300ч.

