Партнёрская программа BIOCAD-PARTNER – проект для обсуждения

Идеология

- Создание первой единой информационной системы для партнёров, дистрибутирующих продукцию BIOCAD.
- Оказание комплексной поддержки дистрибьюторам всех уровней согласно единым стандартам.
- Система обмена опытом между партнёрами

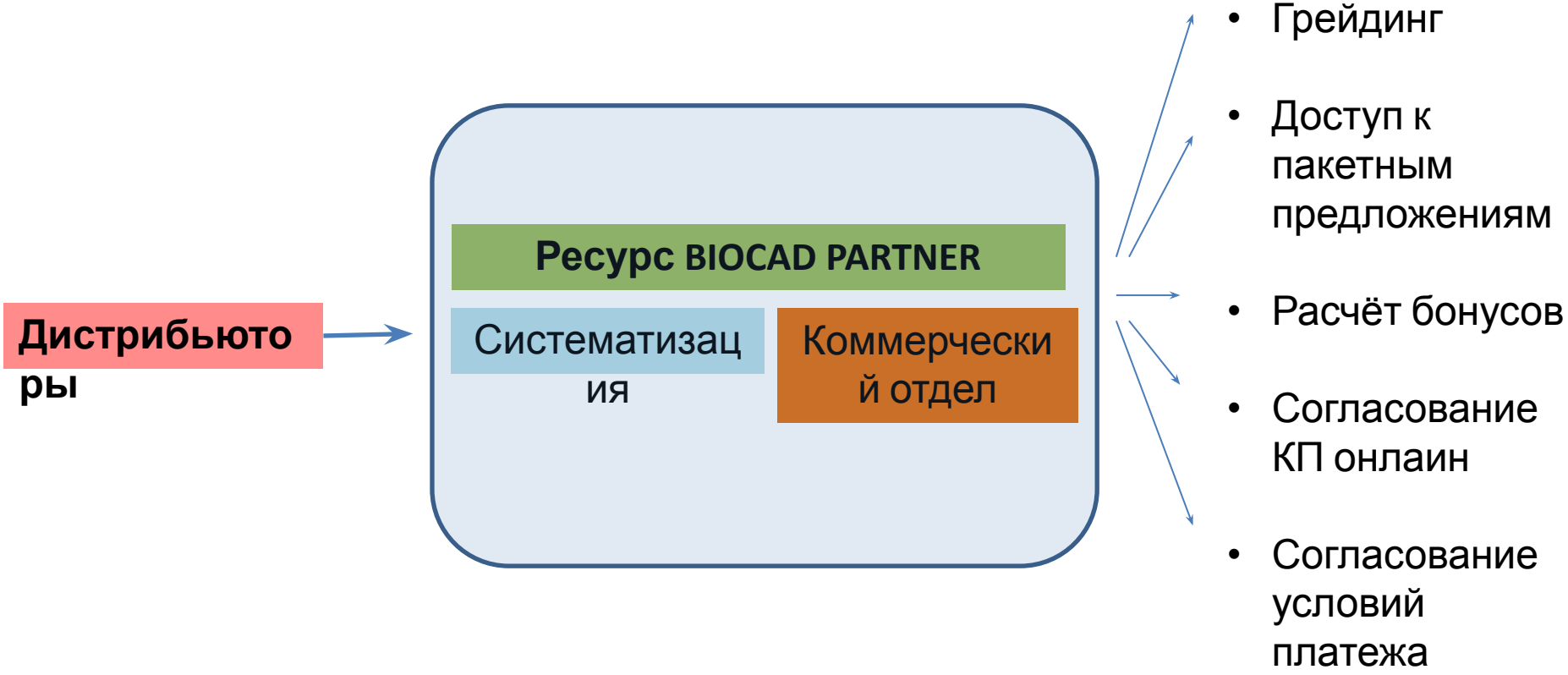
Задачи BIOCAD-PARTNER

- Создание единой базы данных дистрибьюторов BIOCAD
- Унификация правил для всех партнёров согласно единым критериям (полная прозрачность)
- Повышения качества оказываемой информационной поддержки и снижение её себестоимости
- Привлечение новых партнёров к сотрудничеству
- Построение базы взаимосвязей: Дистрибьютор – ЛПУ

Выгоды

Дистрибьютор	BIOCAD
• Понятные правила партнёрства • Возможность увеличить свои выгоды от сотрудничества • Качественная информационная поддержка • Обмен положительными практиками с другими партнёрами • Прямой контакт с производителем посредством онлайн-платформы • Признание за успешную работу	• Единая база данных партнёров • Прозрачная система выплат • Минимизация договорных отношений • Минимизация затрат по информационной поддержке • Повышение лояльности партнёров • Сокращение трудовых и временных затрат

Схема работы



Потребности

Потребности Дистрибьютора		Потребности BIOCAD
от продукта	***от BIOCAD***	
наличие "Эксклюзивов"	кредит нота/предоставление прямой скидки/годовой бонус	товарооборот в год (в рублях)
заинтересованность врачей (спрос)	отсрочка платежа/кредит)	финансовая дисциплина
наличие "комплексных решений"	содействие в создании спроса	сеть покрытия регионов
система отстроек	Информирование и обучение	продажи широкого ассортимента МНН
сопроводительные POSm	Последовательность сбытовой политики	продвижение/вытягивание продуктов BIOCAD
Наличие оперативной поддержки по продукту	Признание	

Грейдинг

Параметры	Коэффициент значимости	Критерии				
товарооборотй в год (руб)	x3	до 1 миллиона	от 1 до 10 миллионов	от 10 до 30 миллионов	от 30 до 50 миллионов	от 50 миллионов
Баллы		*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
финансовая дисциплина	x2	более 2 просроченных платежей	от 1 до 2 просроченных платежей	нет просроченных платежей		
Баллы		*1*	*2*	*3*		
сеть покрытия регионов		в рамках города	в рамках федерального округа	в рамках региона	более региона	
Баллы		*1*	*2*	*3*	*4*	
Работа с МНН из портфеля BIOCAD		1 МНН	1 до 3 МНН	от 3 до 9 МНН	более 9 МНН	
Баллы		*1*	*2*	*3*	*4*	
продвижение/вытягивание продуктов BIOCAD		нет	есть			
Баллы		*1*	*2*			

- **Member: от 0 до 14 баллов**
- **Silver: от 15 до 19 баллов**
- **Gold: от 20 до 24 баллов**
- **Platinum: от 25 до 28 баллов**

По данным 2013 года 81 дистрибьютор (166 млн. руб)

По данным 2013 года 17 дистрибьютор (729 млн. руб)

Пакеты

ПАКЕТЫ	member	silver	gold	platinum
Баллы	от 0 до 14	от 15 до 19	от 20 до 24	от 25 до 28
Кредит Нота от прайса	от 10% до 15%	от 15% до 20%	от 20% до 25%	от 25% до 30%
Годовой бонус	-	До 1% от годвого оборота	До 2% от годвого оборота	До 3% от годвого оборота
Отсрочка платежа	-	до 30 дней	до 60 дней	до 90 дней
Информирование	Портал дистрибьютера (www.biocad.partner.ru)			
Обучение	общие вебинары		общие вебинары+ индивидуальные онлаин вебинары+экскурсии на завод	общие вебинары+ индивидуальные онлаин вебинары+ экскурсии на завод+выездное обучение
Наличие оперативной поддержки по продукту	информационные карты по продуктам + POSm + поддержка через форум на портале дистрибъютера		информационные карты по продуктам + POSm + поддержка через форум на портале дистрибъютера + консультация коммерческого менеджера и КАМа	информационные карты по продуктам + POSm + поддержка через форум на портале дистрибъютера + консультация коммерческого менеджера, КАМа и продакт-менеджера
Содействие в создании спроса	в рамках работы Sales Force Biocad на закреплённой территории		Возможность индивидуальных запросов по визитным активностям Sales Force Biocad	Возможность индивидуальных запросов по визитным активностям Sales Force Biocad + участие в ко-маркетинговых мероприятиях
Резервирование продукта	-	-	+	+
Эксклюзивная				Возможно*

Как работает портал BIOCAD Partner

- Дистрибьютор регистрируется на портале:
  - Либо самостоятельно
  - Либо через коммерческого менеджера
- Дистрибьютор подвергается процедуре грейдинга:
  - Для тех кто уже сотрудничал с BIOCAD проводится оценка за отчётный период
  - Для тех кто ранее не сотрудничал с BIOCAD оформляется договор о намерениях на года, на основе которого предоставляется тот или иной пакет
- Дистрибьютор ведёт все коммуникации в отношении конкретных аукционов через портал

Как проходит работа через BIOCAD Partner

Инструменты работы	Дистрибьютор	Менеджер бюджетных продаж	Коммерческий менеджер
BIOCAD partner	- Запрос на получение статуса партнёра - Калькулятор по предварительным условиям КП на основе пакета - Запрос о наличии товара с уточнением по ОСГ, количеству - Запрос об индивидуальном КП - Статус запроса (обрабатывается/КП/Подтверждение получено/Заказ сформирован/Отправлено) - Другие вопросы	- Авторизация и выставление грейдинга в зависимости от уровня партнёра (согласно бальной шкале) - Обработка запросов партнёров по наличию товара (информация через портад)	- Обработка запросов по индивидуальным КП - Обработка других вопросов
Sales Force	-		- Согласование КП с коммерческим директором
1 С		Информация по товару, Формирование КП	

План реализации проекта

- Написание ТЗ на создание портала BIOCAD PARTNER (2 недели)
  - Система регистрации партнёров
  - Личный кабинет партнёра
  - Система согласований КП

- Реализация технического задания (2-3 месяца)

- Грейдинг текущих партнёров (до момента реализации портала)
  - Сбор данных внутри компании по то и фин. дисциплине
  - Сбор информации о партнёрах
  - Проведение грейдинга

- Информирование текущих партнёров о переходе на новую систему (1 месяц с момента запуска)