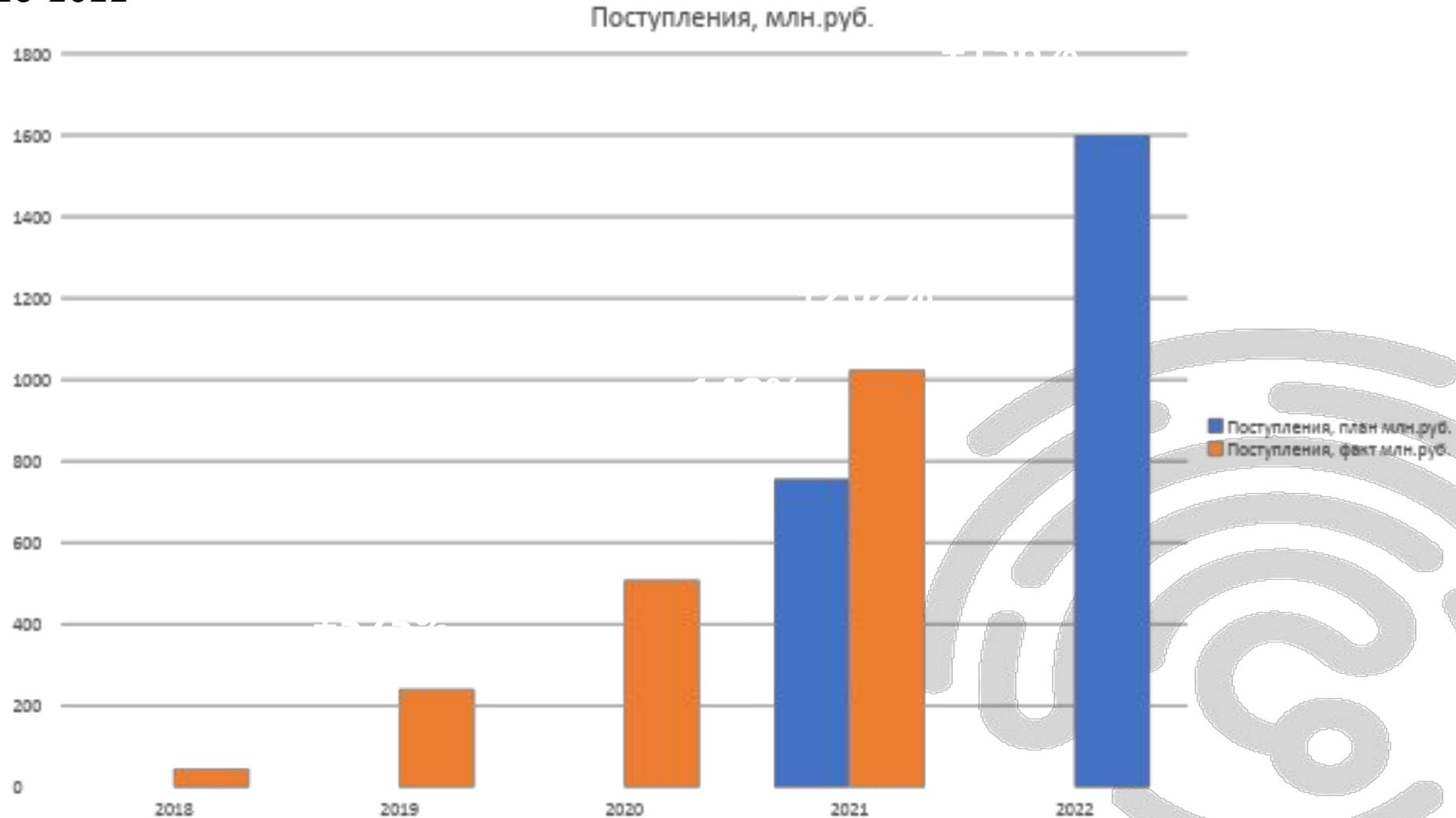


Стратегия ОП

Фактические и плановые показатели работы компании
2018-2022



Стратегия Отдела продаж на 2022 г:

Увеличить выручку по поступлениям до 1,6 Млрд руб за год, Супер

цель: 2Млрд



1. Допродажи существующим клиентам:

- Монетизация абонентского обслуживания ПУ и ПО;
- Введение оплаты за единичные операции технической поддержки.

2. Вывод на рынок новых продуктов:

- Информационная безопасность;
- Базовая станция Лартех;
- Комплект учета воды Лартех TWIN
- БС USB-stick и другие.

3. Поиск новых клиентов:

- Прозвон списка 30 гарантирующих поставщиков;
- Участие в выставках и конференциях;
- Проработка тендеров решениям LoRaWAN и NB-IoT;
- Конвертация лидов из почты, телефонных звонков, заявок с сайта;
- Развитие партнерских и дистрибьюторских



1. Внедрение Бизнес-процессов:

- Постановки и контроля задач ОП через Битрикс (февраль 2022 г.);
- Системы информирования заказчика об отгрузках (февраль-март 2022 г.);
- Системы сбора подписанных накладных (февраль 2022 г.);
- Мониторинга ДЗ (март 2022 г.).

2. Обучение сотрудников ОП:

- Менеджера по продажам - технологии продаж (март-апрель 2022г.), новым продуктам (по мере выхода);
- Менеджеров по работе с клиентами – системной работе с клиентами в части отгрузок, получения ДЗ и развития клиентов (март 2022 г.)