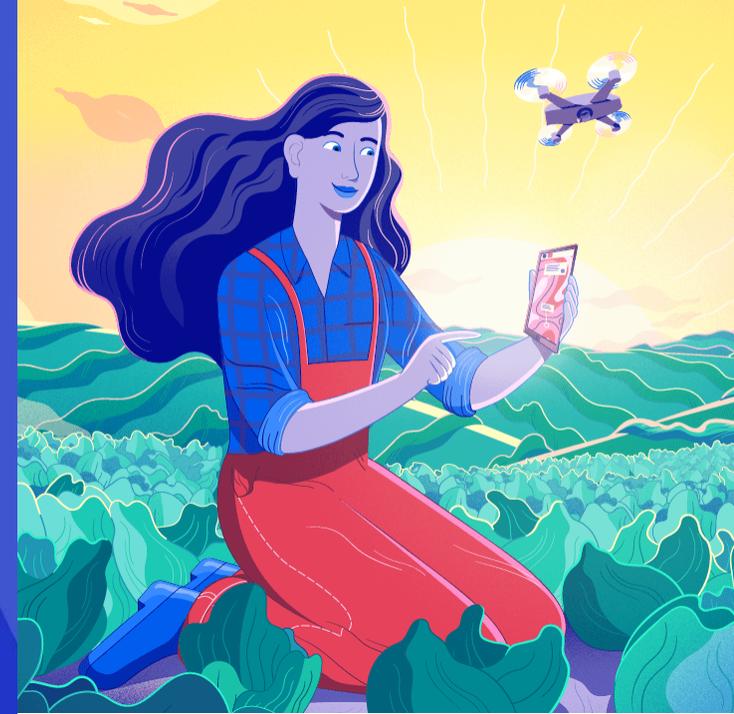


**Цифровая трансформация  
продаж в Unilever.  
Лучшие практики  
и результаты для бизнеса**



# Taras Kubay

- 14 лет опыта в FMCG
- формирование систем для управления и развития продаж
- фокус на Target Setting, отслеживания KPIs и эффективности работы сейлз-команд
- управление B2B системами



# We are Unilever

We are 148,000 people across the world. We are over 400 brand names in over 190 countries. We are a global company with a global purpose.

We are making sustainable living commonplace.



**We are a truly global business**

**190+**  
**countries**

where our brands are available.

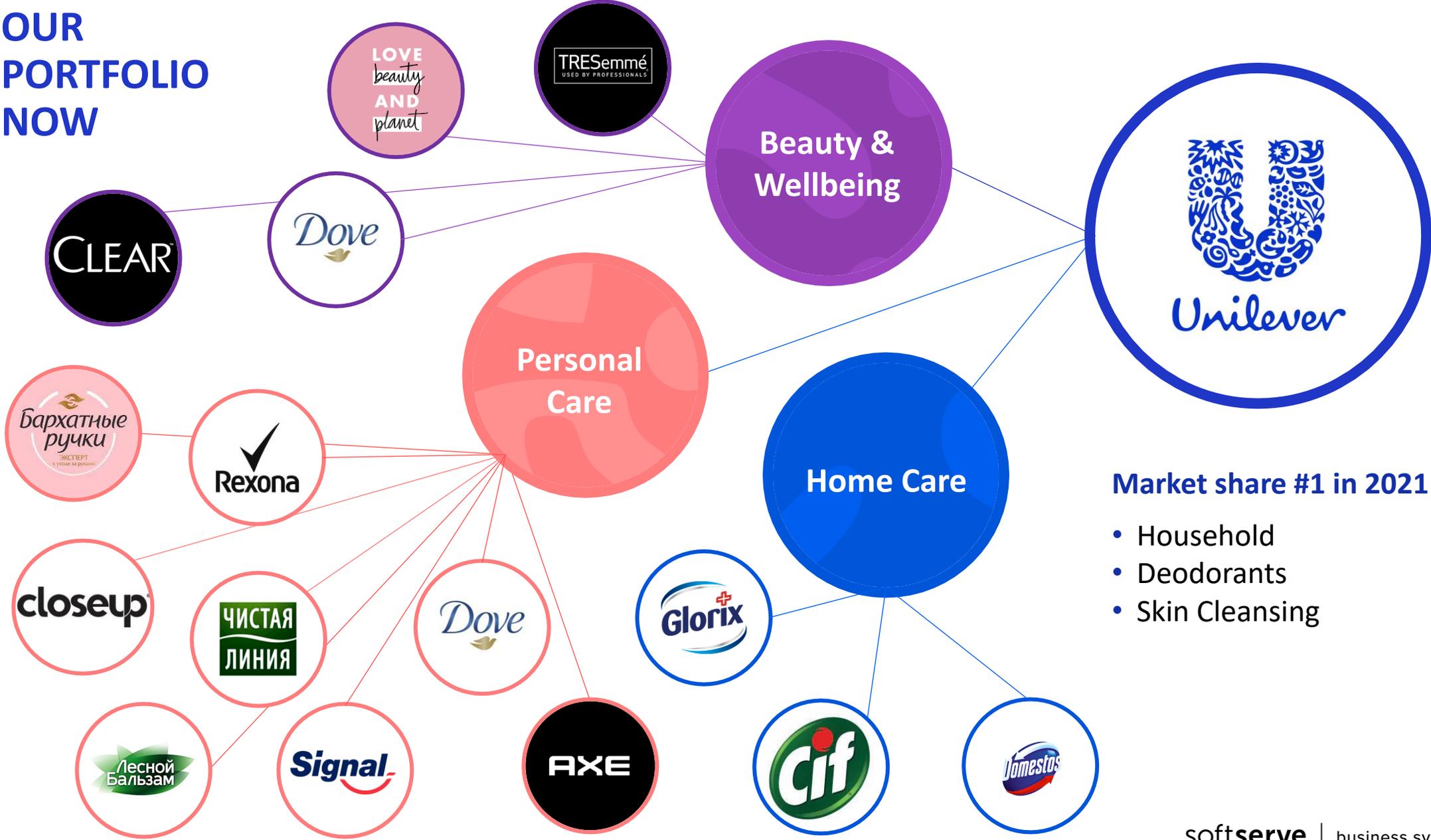
**3.4 billion**  
**people**

use our products every day.

**€52 billion**  
**turnover in 2021**

with 58% in emerging markets.

# OUR PORTFOLIO NOW



### Market share #1 in 2021:

- Household
- Deodorants
- Skin Cleansing

# Цели цифровой трансформации продаж



**Рост продаж**



**Ускорение процессов**



**Качественные данные**



**Эффективность структуры**

# DMS.

## Цели внедрения

- Качественные и своевременные данные о вторичных продажах и остатках
- Автоматизация обмена данными, сокращение временных затрат
- Установка целей и оценка эффективности работы дистрибутора и торговой команды
- Минимизация ошибок благодаря исключению ручного внесения информации



# DMS - вывод работы с дистрибуторами на новый уровень

- Качество данных **98%**
- Доступность данных необходимой гранулярности
- Ежечасное обновление данных о заказах
- Ежедневное обновление ассортимента
- **20+** точек синхронизации
- Эффективный процесс планирования
- Анализ вторичных продаж
- Контроль и оптимизация стоков



# SFA.

## Цели внедрения

- Управление работой торговой команды через эффективную постановку целей и оценку эффективности
- Сбор информации с полей режиме реального времени
- Помощь полевому персоналу: обеспечение необходимой информацией о торговой точке и задачах в ней



# SFA - эффективное управление продажами в рознице

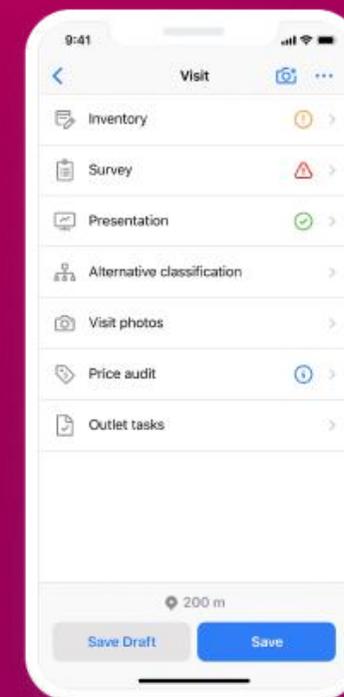
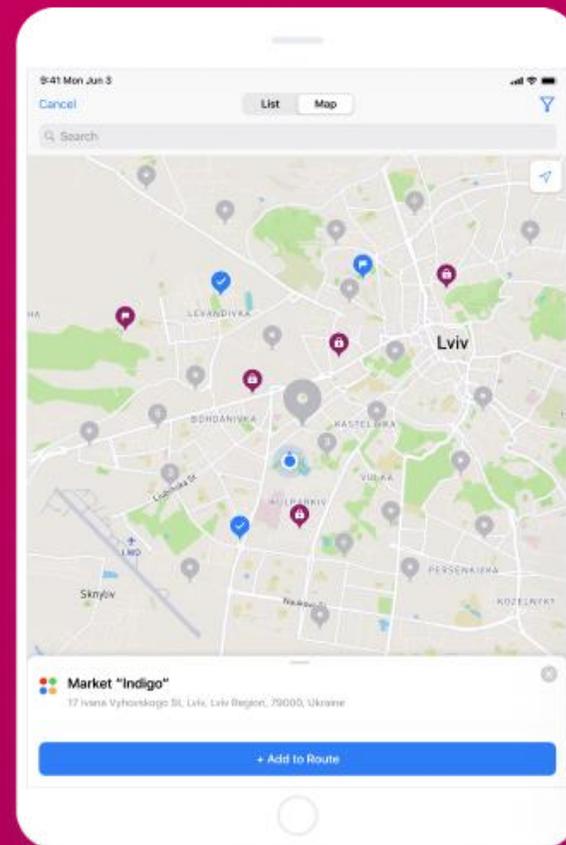
## Результаты:

Повышение эффективности полевых визитов

Улучшение представленности, снижение OOS

Оптимизация трудозатрат на планирование маршрутов и постановку задач

Прием заказов в режиме реального времени и бесшовная синхронизация с DMS (ежечасное обновление заказов)



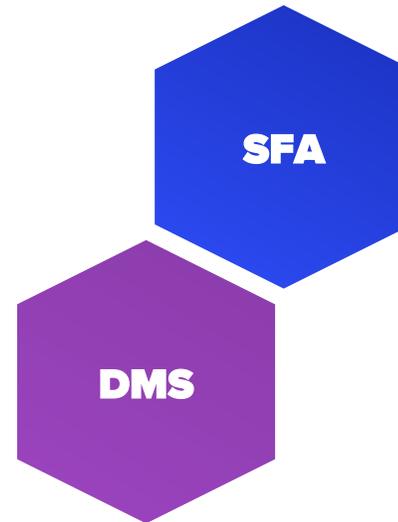
# Преимущества SFA и DMS как единой интегрированной системы

Бесшовная передача информации

Минимальное количество интеграций

Снижение затрат

Простой менеджмент систем



# Преимущества SFA и DMS как единой интегрированной системы

Бесшовная передача информации

Минимальное количество интеграций

Снижение затрат

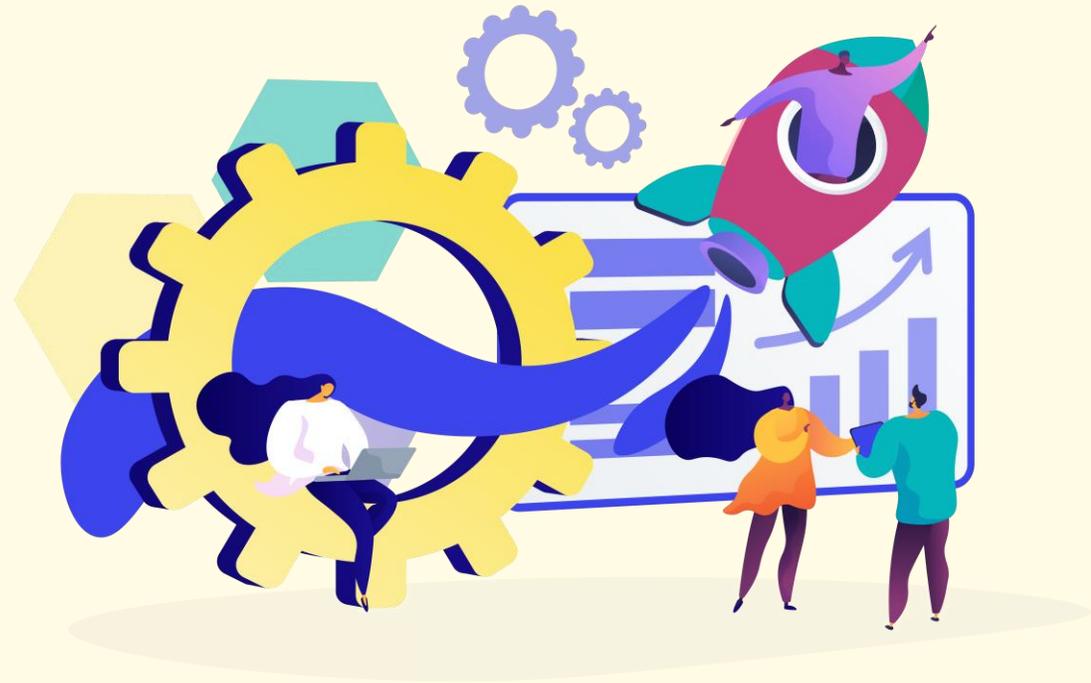
Простой менеджмент систем

Основа для развития экосистемы цифровых решений (B2B, IR etc)



# Результаты для бизнеса

- Data Availability. Возможность принимать быстрые решения
- Улучшение перформанса команды
- Post-evaluation промо/ мотивационных программ
- Управление cost of sales
- 98% точность и максимальная гранулярность данных
- DMS – ключевой источник данных для Data Lake



# Лучшие практики автоматизации продаж



**Планировать перспективу,  
оптимизировать количество интеграций**



**Регулярная коммуникация  
с провайдером**



**Сбор обратной связи  
от пользователей системы**



**Транслировать результаты  
использования системы бизнесу**

# Q&A

