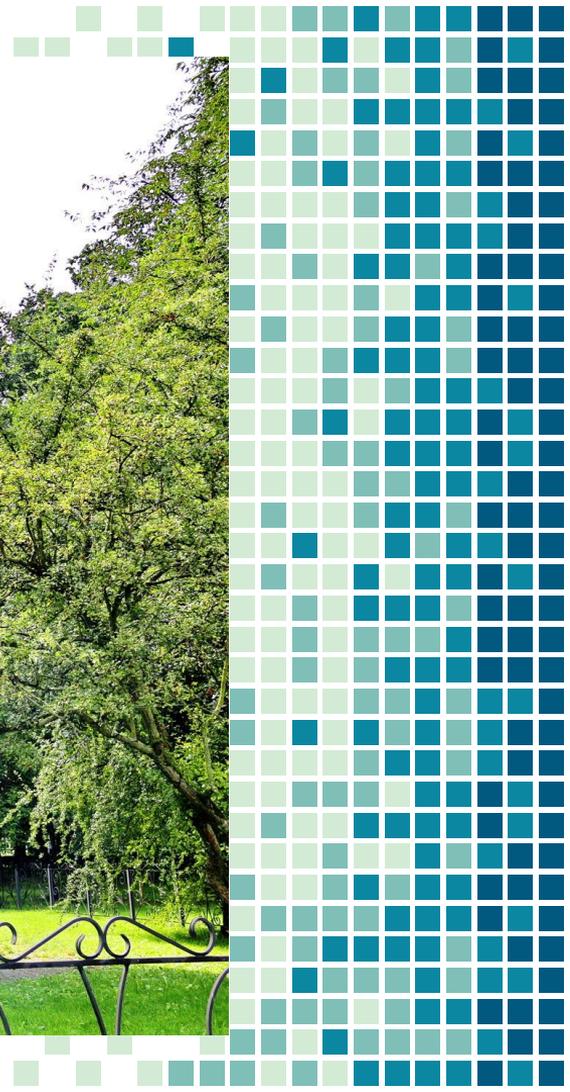


# Тренды КЛИЕНТСКИХ ПОТОКОВ 2020



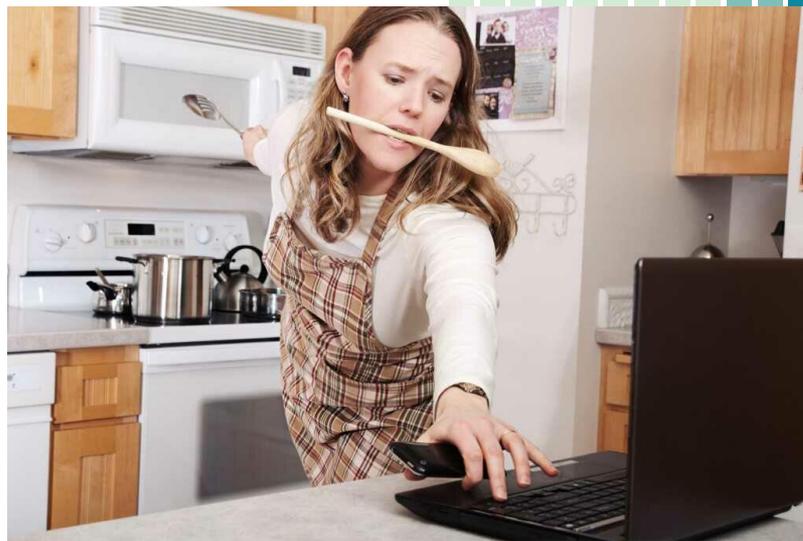
2020





Закупщик в  
работе 2019

Закупщик в  
работе 2020



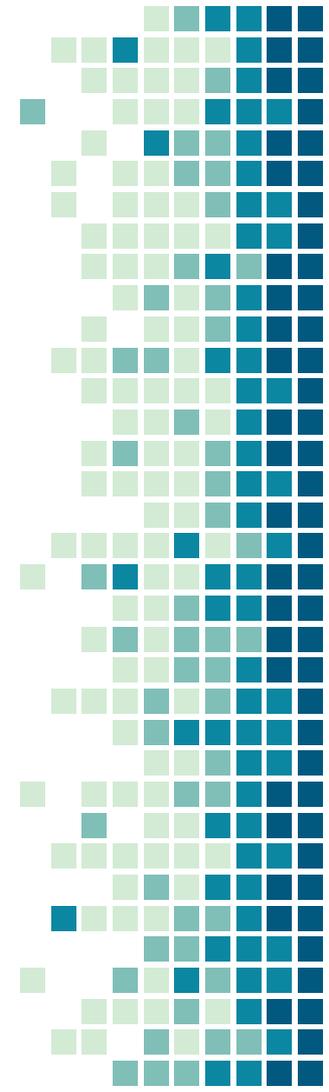
# Основные события влияющие на клиентов в 2020г



Клиенты научились покупать в интернете

# Потребности продиктованные личным опытом в B2C

- **Обработка заявки не более 1-ого часа**
- **online данные о наличии продукции и сроках производства**
- **Самостоятельно собрать заказ, для участия в тендере или предварительной сметы**
- **Видеть стадию готовности заказа в режиме реального времени**
- **Иметь право на качественную обратную связь в любой момент**

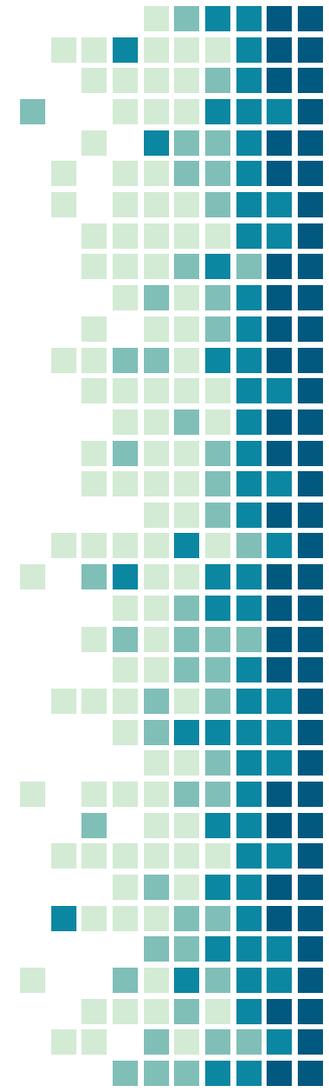


Динамика каналов  
коммуникаций в 2020г.  
относительно 2019г.

**Телефонные переговоры -  
22%**

**Мессенджеры +36%**

**Эл почта +12%**



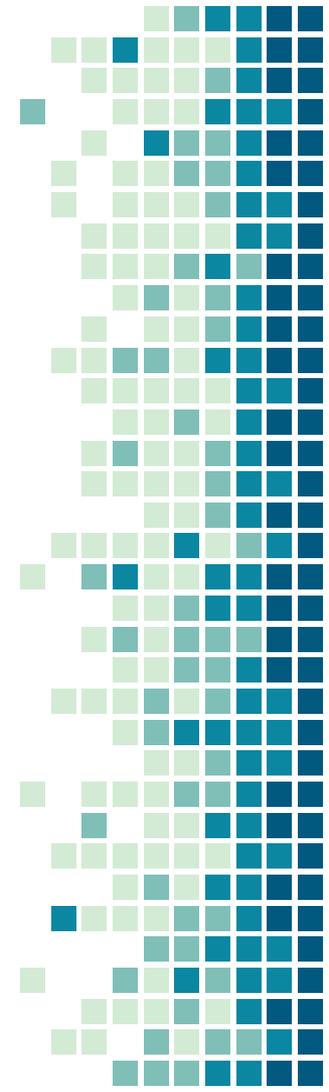
# Реали online продаж КПП

Тендерные площадки – online площадки 100%

Небольшие монтажники – online порталы крупных трейдеров 45%

Субдилеры – online порталы крупных трейдеров 20%

Розница - online DIY 20-30%



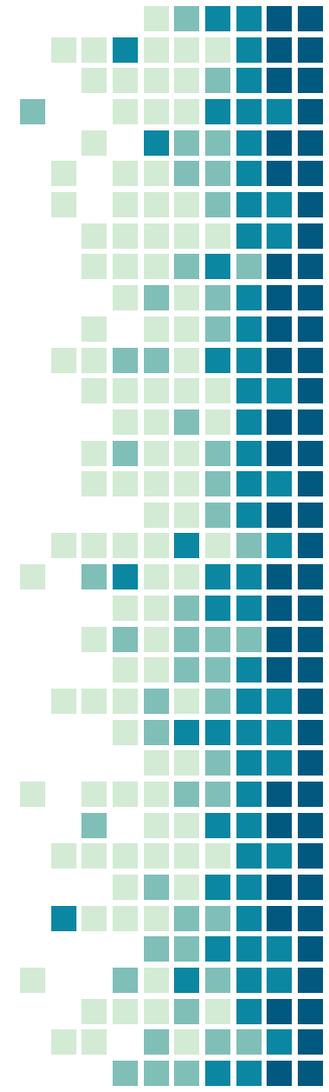
# Online потребность в рамках CABLESTAR

Партнеры/субдилеры/регулярные  
клиенты – **1,3 млрд. руб. в год**

Из них 40 % это заказы в производство

Это ~68 обращений на заводы в день

**Год 2020 подводит работу на  
кабельном рынке к  
интеграциям между  
производителем и торговой  
компанией**



# Интеграция по API

производителя с торговой  
компанией – снижение  
нагрузки на сотрудников,  
увеличение доли  
производителя в клиенте.

Менеджеры всегда продают то  
что проще!

