

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ROZN.INFO

Инструкция для партнеров проекта rozn.info

НОВЫЙ РЫНОК

Система ЕГАИС «заставила» автоматизироваться и подключить Интернет большинство продуктовых магазинов

ПРОСТОЙ МАРКЕТИНГ

Большинство клиентов хорошо понимают, что именно мы им предлагаем.

ПОСТОЯННЫЙ ДОХОД

Сервис rozn.info встраивается в бизнес процессы клиентов и нужен в работе на постоянной основе. Платеж за сервис для каждого клиента не большой, но регулярный.

РЫНОК

Продавать алкоголь без компьютера больше не возможно. Внедрение системы ЕГАИС потребовало от большинства розничных предприятий автоматизировать учет в магазине (данный процесс еще не завершился и к 01.07.2016 ожидаем очередной всплеск интереса). Автоматизация означает, что во всех розничных продуктовых магазинах есть как минимум один компьютер и есть доступ к Интернет. Реализации алкогольной продукции – это лицензируемый вид деятельности и на сайте местного отделения РосАлкогольРегулирования есть полный список лицензий в городе. В различных городах количество розничных магазинов на душу населения разное, по предварительному анализу мы видим, что в городе с населением от 500 000 до 1 млн человек от 1000 до 2000 розничных магазинов и от 50 до 200 оптовых баз (всех продуктовых категорий).

Сервис Rozn.info – это прежде всего система оптимизации товарного ассортимента и электронного обмена заявками и накладными. Кроме алкогольного бизнеса в данном сервисе нуждаются все предприятия у которых товарный ассортимент больше 2000 наименований. К самым ярким представителям можно отнести:

- аптечный бизнес,
- канцелярские товары,
- продуктовая бакалея,
- бытовая химия.

ЕГАИС – система которую создали для контроля, а не для удобства работы.

МАРКЕТИНГ

Основные переговоры о подключении к сервису на данном этапе развития целесообразно вести с крупными оптовыми компаниями. И начинать имеет смысл с алкогольного бизнеса.

Большинство крупных оптовых поставщиков в настоящее время имеют опыт работы с федеральными сетевыми магазинами (Lenta, обмена заявками и накладными). Руководство оптовых компаний в большинстве случаев прекрасно понимают как аналогичные системы работают, но не имеют возможностей для запуска своей



Rozn.info система управления магазином

системы обмена заявками в рамках только своего предприятия.



Наши контакты

Островского 71 офис 1
Сочи, Россия

Начиная продвижение сервиса Rozn.info нет необходимости в долгих рассказах о том, что система позволяет. Почти всегда нас понимают сразу и проявляют активную заинтересованность.

Основной способ общения с рынком – это назначение встречи руководству оптовой компании и встреча.

Для повышения результативности встречи, если вы уже занимаетесь автоматизацией розничных магазинов, мы рекомендуем подключить к сервису знакомые вам предприятия розницы (первый месяц использования сервиса бесплатный). Силами ИТ специалистов отправить в адрес выбранного поставщика в течение 2-3 дней 4-5 заявок от разных магазинов. Использование сервиса для оптовика бесплатно и если, он уже получал заявки, почти всегда начинается обсуждение дополнительных выгод сервиса при этом сам факт начала сотрудничества уже решен.

КАКИЕ КОНКУРЕНТЫ СУЩЕСТВУЮТ

Загрузка каталога из ЕГАИС – нет штрих-кода.

Загрузка накладных из ЕГАИС в 1С: Рознице – надо сопоставлять номенклатуру и нет штрих кода.

Загрузка накладных в Контуре – нет штрих-кода, надо сопоставлять наименования.

Системы управления ассортиментом в 1С – близкий по возможностям функционал есть в 1С: Управление торговлей, в магазинах чаще всего используют Розницу.

Системы документо-оборота ТаксКом, ДиаДок, Электронный Экспресс – обмениваются только «юридическим» документом, для «разнесения» документа необходимо сопоставлять номенклатуру руками.

Облачные сервисы управления ассортиментом – требуют выгрузки данных и не могут работать в «фоновом» режиме, подсказывая что делать во время работы. Позволяют только рассчитать показатели и не выполняют функцию обмена.

ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

Партнерская программа проекта Rozn.info – это агентский договор на оказание маркетинговых услуг.

Клиенты оплачивают за пользование сервисом в компанию Сан-Сити. Счета на оплату клиенты выставляют самостоятельно в личном кабинете клиента. Оплата регистрируется сервисом автоматически. Акты клиентам выставляются автоматически и только, если в течение месяца были транзакции.

В личном кабинете партнера есть возможность закрепить за собой своего клиента (необходимо указать ИНН уже подключенного магазина). После закрепления есть возможность просматривать начисления и оплаты.

Агентское вознаграждение составляет 30% от суммы оказанных услуг за месяц. Перечисляем в течение 5 рабочих дней после закрытия месяца.

Агентское вознаграждение начисляется в течение действия договора. Первоначально договора заключаются сроком на 3 года. По истечению трех лет договор продляем автоматически на следующий год, если количество работающих клиентов на конец года больше количества клиентов на начало года. Если количество клиентов сократилось компания Сан-Сити оставляет за собой право не продлить договор на новый срок.