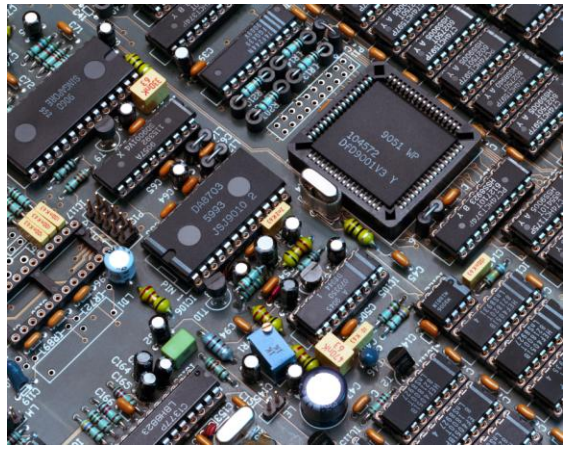
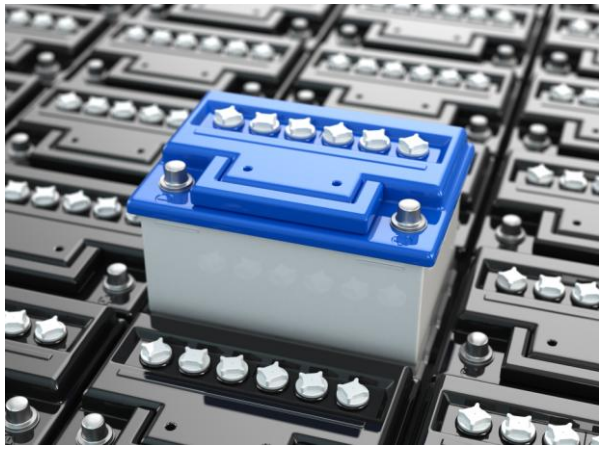
smartreuse

ФОРУМ «ЗИЛАНТ 2022»





Сервис для эффективной реализации оборудования и лома

https://smartreuse.ru Александр Аракелян amart@smartreuse.ru +7 915 420 0336

Про развитие Smartreuse

Фаза 1

Реализация б/у оборудования и активов Телеком сектора, наши партнеры:

Ростелеком

TELE2

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ
ОСНОВАН В 1852 ГОДУ

Фаза 2

Выход на рынок металлоемких промышленных отраслей:

- Нефте-газо добыча и переработка
- Металлургия
- Машиностроение.

smartreuse

Проблематика ломозаготовителей

- Найти сырье
- Сроки отгрузок и оформления сделок у продавца у Продавцов
- Не актуальная информация и контакты на торговых площадках
- Не удобные площадки для участия в торгах
- Отсутствие поддержки
- Дублирование одинаковых лотов на многих ЭТП
- И много-много еще...

Подход Smartreuse к оценке рынка

4 ФАКТОРА

Каналы сбыта	Предпродажная подготовка
Репутация на рынке	Мотивация

Как продают демонтаж и лом в РФ крупные компании?

Каналы сбыта

1. Прямые контракты с утилизаторами
2. Уход во внутренние модули закупок для ERP (потеря лидов)
3. Дублирование одинаковых лотов на многих ЭТП
4. Отсутствует единая точка входа в продавца

Предпродажная подготовка

1. Не проработанный перечень по позициям
2. Отсутствие экспертизы в реализации определенных категорий
3. Отгрузка в довесок
4. Отсутствие своевременной амортизации оборудования
5. Низкое качество контента

Репутация на рынке

1. На фоне проблем с отгрузками, неактуальной информации, избыточных требований к Покупателям Продавцы теряют репутацию на рынке
2. Продавцы работают с одним и тем же пулом покупателем (2-3 компании)
3. Не актуальные списков к реализации

Мотивация

1. У сотрудников нет КПЭ
2. Эта деятельность непрофильная – по остаточному принципу
3. Отсутствует опыт B2B/B2C продаж, переговоров, взаимодействия с профильными участниками рынка неликвидов

Как продают демонтаж и лом в РФ

Каналы сбыта

1. Прямые контракты с утилизаторами
2. Уход во внутренние модули закупок для ERP (потеря лидов)
3. Дублирование одинаковых лотов на многих ЭТП
4. Отсутствует единая точка входа в продавца

Предпродажная подготовка

1. Не проработанный перечень по позициям
2. Отсутствие экспертизы в реализации определенных категорий
3. Отгрузка в довесок
4. Отсутствие своевременной амортизации оборудования
5. Низкое качество контента

Репутация на рынке

1. На фоне проблем с отгрузками, неактуальной информации, избыточных требований к Покупателям Продавцы теряют репутацию на рынке
2. Продавцы работают с одним и тем же пулом покупателем (2-3 компании)
3. Не актуальные списков к реализации

Мотивация

1. У сотрудников нет КПЭ
2. Эта деятельность непрофильная – по остаточному принципу
3. Отсутствует опыт B2B/B2C продаж, переговоров, взаимодействия с профильными участниками рынка неликвидов

Подход Smartreuse к реализации демонтажа и лома

Каналы сбыта

1. Мы не витрина - мы сервис для продвижения лотов
2. Независимый RFI - всегда на связи с рынком
3. Добавляем новых участников в торги и повышаем конкуренцию
4. Выявляем недобросовестных Покупателей и ограничиваем им доступ к лотам

Подход Smartreuse к реализации демонтажа и лома

Предпродажная подготовка

1. Анализируем остатки и разделяем на подкатегории
2. Рассчитываем НМЦ
3. Самостоятельно формируем и загружаем в систему лоты за Продавца
4. Приводим в порядок «гигиену продаж» невостребованных активов (создаем чек-листы, утверждаем формат и сроки обратной связи с представителями компании-продавца)

Подход Smartreuse к реализации демонтажа и лома

Репутация на рынке

1. Фокус на показателях Отказы и Отмена торгов
2. Оказываем первую линию поддержки
3. Арбитраж спорных вопросов между покупателем и продавцом
4. Качественная предпродажная подготовка, эффективные бизнес-процессы и регулярная коммуникация с Покупателями
5. Покупатели нам доверяют и знают

Подход Smartreuse к реализации демонтажа и лома

Мотивация

1. Мотивация Smartreuse - продать каждый лот по наиболее выгодной цене, потому что мы зарабатываем свою комиссию с конечной стоимости лота
2. Мотивация исполнителей продавца растет на фоне разницы в продажах до Smartreuse и после
3. Наша команда состоит из экспертов в продажах. Мы знаем все тонкости реализации неликвидов и хорошо знакомы с профилем покупателя

Подход Smartreuse к реализации демонтажа и лома

Каналы сбыта

1. Мы не витрина - мы сервис для продвижения лотов
2. Независимый RFI - всегда на связи с рынком
3. Добавляем новых участников в торги и повышаем конкуренцию
4. Выявляем недобросовестных Покупателей и ограничиваем им доступ к лотам

Предпродажная подготовка

1. Анализируем остатки и разделяем на подкатегории
2. Рассчитываем НМЦ
3. Самостоятельно формируем и загружаем в систему лоты за Продавца
4. Приводим в порядок «гигиену продаж» невостребованных активов (создаем чек-листы, утверждаем формат и сроки обратной связи с представителями компании-продавца)

Репутация на рынке

1. Фокус на показателях Отказы и Отмена торгов
2. Оказываем первую линию поддержки
3. Арбитраж спорных вопросов между покупателем и продавцом
4. Качественная предпродажная подготовка, эффективные бизнес-процессы и регулярная коммуникация с Покупателями
5. Покупатели нам доверяют и знают

Мотивация

1. Мотивация Smartreuse - продать каждый лот по наиболее выгодной цене, потому что мы зарабатываем свою комиссию с конечной стоимости лота
2. Мотивация исполнителей продавца растет на фоне разницы в продажах до Smartreuse и после
3. Наша команда состоит из экспертов в продажах. Мы знаем все тонкости реализации неликвидов и хорошо знакомы с профилем покупателя

Как это работает

1. Развиваем собственную электронную торговую площадку https://smartreuse.ru/
2. Используем все доступные каналы продвижения

3. Сервис-команда выстраивает цепочку продаж и SLA на стороне Продавца
4. Команда поддержки заботится о Покупателях и помогает им предлагать самые высокие цены

5. Подключаем Партнеров, которые обеспечивают доп услуги:
- проверка участников торгов
- проф оценка
- факторинг, кредитование

Бизнес-модель Smartreuse

1. Комиссия: Платформа удерживает комиссию с Покупателя **1 – 10% от конечной стоимости лота**
2. Плата с Продавца **45 000 руб/квартал**
3. SLA Платформы с Продавцом - увеличивает прирост стоимости и ускоряет оборачиваемость
4. Loyalty Bonus*: Продавцу возвращается 0,25-1% от стартовой стоимости реализованных лотов – после подтверждения заключения договора

*LB нужен на этапе выхода на рынок в каждой отрасли, чтобы быстрее увеличивать нашу долю
LB мотивирует мидл менеджмент и линейный персонал пробовать наш сервис и защищать его на внутренних комитетах по согласованию
Как Продавцы могут использовать наш Loyalty Bonus :
1. Отражать как непрофильную OIBDA
2. Полностью или частично инвестировать в развитие качества сервиса для покупателей, что позволит увеличить оборачиваемость и финальную стоимость продажи
3. Компенсировать затраты на ФОТ подразделения
4. Выплачивать премии

smartreuse

Ваши вопросы?