Коммерческое планирование и аналитика спроса: планирование, исполнение, анализ на единой платформе

Optimacros

Одна платформа для прогнозирования спроса, управления портфелем и ценообразованием, планирования маркетинговых бюджетов и промо, а также оценки эффективности каждого канала и команды

О чем этот документ



Отделы продаж и маркетинга часто работают параллельно, при этом не исключены конфликты. Маркетинг тратит бюджет, продажи жалуются на качество лидов, прогнозы спроса строятся без системной опоры на данные, а эффективность промо оценивается постфактум без возможности что-то изменить.

Optimacros предлагает единое цифровое пространство, где маркетинговые активности, усилия отдела продаж и операционные процессы синхронизированы. Это позволяет снизить зависимость от ручного труда и разрозненных Excel-файлов, переходя к прозрачному управлению на основе актуальных данных

Чем это полезно бизнесу

Согласованность коммерции и финансов

Продажи, маркетинг и финансы работают с единными данными: прогнозами, бюджетами и фактическими результатами. Стратегии, планы и показатели связаны в одной модели, что помогает синхронизировать решения разных функций

Прогнозирование на основе данных

Статистические методы и ML-алгоритмы повышают точность прогнозов, помогая снизить издержки на избыточные запасы и потери от упущенных продаж из-за дефицита

Прозрачная эффективность каждого канала и кампании

Оценка ROMI, CAC и ROI по маркетинговым каналам, промокампаниям и продуктам позволяет анализировать результативность активностей и перераспределять бюджет в пользу наиболее эффективных направлений

Мотивация продаж, привязанная к стратегии

Система позволяет рассчитывать бонусы по ключевым показателям: выручке, маржинальности, выполнению планов по ассортименту, привлечению новых клиентов и другим KPI. Это позволяет направлять мотивацию на достижение приоритетных для бизнеса результатов

Задачи коммерческого планирования

Коммерческое планирование и аналитика спроса



Коммерческое планирование в Optimacros: прогнозирование спроса, планирование продаж, маркетинговых бюджетов и промо, анализ ROMI, CAC и ROI

Прогнозирование спроса и точный прогноз

Статистические методы, ML-алгоритмы, учет сезонности и промо, оценка точности прогноза

Управление ассортиментом, ценами и маржинальностью

Анализ маржинальности по продуктам и каналам, оценочное ценообразование и оценка влияния на выручку

Планирование бонусов и компенсаций коммерческого персонала

Моделирование схем мотивации, автоматический расчет выплат, план-факт и контроль показателей

Аналитический CRM-контур на платформе Optimacros

Сегментация клиентов, воронка продаж, планирование активностей и связь клиентских данных с KPI и прогнозом продаж

Формирование оперативной отчетности блока продаж

План-факт, воронка, динамика, KPI и дашборды с детализацией по продуктам, клиентам и менеджерам

Планирование маркетингового бюджета на платформе Optimacros

Распределение по каналам и кампаниям, согласование заявок, контроль расходов и анализ план-факт

Анализ эффективности маркетинга: ROMI, CAC, ROI

Расчет ROMI, CAC и ROI по каналам и кампаниям, план-факт и оценка отдачи маркетингового бюджета

Планирование промоакций: от идеи до анализа ROI в одном контуре

Прогноз продаж, бюджетирование, календарь промо, анализ каннибализации и расчет ROI каждой акции

Планирование digital-бюджетов и аналитика каналов

Распределение средств по каналам, анализ CAC и ROMI, контроль эффективности и перераспределение бюджета

Ключевые возможности

Управление портфелем, ценами и каналами

Разрабатывайте сценарии ценообразования. Оценивайте, как изменение ассортимента влияет на выручку и маржинальность. Управляйте каналами дистрибуции

Планирование бонусов и KPI продаж

Моделируйте и отслеживайте планы бонусов и компенсаций. Анализируйте вклад каждого менеджера и канала в общий результат

Точное прогнозирование спроса

Используйте статистические методы и алгоритмы машинного обучения. Стройте прогноз с учетом исторических данных, сезонности, промоактивностей и рыночных трендов

Оперативная отчетность по продажам

Вместо десятков файлов используйте единые дашборды с актуальной отчетностью: план-фактом, воронкой, отклонениями, динамикой

Планирование маркетингового бюджета

Выполняйте бюджетирование сверху вниз и снизу вверх с привязкой к каналам, кампаниям и продуктам. Контролируйте исполнение

Управление взаимоотношениями с клиентами и партнерами (аналитический CRM-контур)

Работайте в едином контуре данных по клиентам, где сегментация, история взаимодействия, планирование активности связаны с планами продаж и KPI

Планирование и анализ промоакций

Проводите сквозное планирование промо: цели, бюджет, механика, прогноз результатов, пост-анализ и фактическая эффективность

Управление цифровым маркетингом (планирование digital-бюджетов и анализ эффективности)

Планируйте и анализируйте эффективность digital-каналов: контекстная реклама, соцсетей, SEO, email-маркетинга

Анализ эффективности маркетинга

Оценивайте ROMI (коэффициент возврата маркетинговых инвестиций), CAC (стоимость привлечения клиента), ROI (коэффициент возврата инвестиций) по каналам и кампаниям. Получайте прозрачную картину того, что работает, а что нет

Как работает коммерческое планирование в Optimacros

01 Прогнозирование спроса
На основе заданных методов система сравнивает статистические методы и ML-алгоритмы, позволяя выбрать наиболее точный для каждой позиции

02 Загрузка истории
Импорт исторических продаж, цен, промоактивностей, макроэкономических данных

03 Планирование промо
Прогноз продаж на периоды промоакций с учетом механики, скидок и сезонности. Моделирование каннибализации — расчет перетока спроса между SKU и корректировка прогноза для оценки чистого эффекта на выручку

04 Управление портфелем и ценами
Моделирование ассортиментной и ценовой политики, оценка влияния на выручку и маржу

05 Аналитический CRM-контур
Сегментация клиентской базы, планирование активностей, воронка, привязка к KPI

06 Бюджетирование маркетинга
Распределение бюджета по каналам и кампаниям, согласование заявок, контроль исполнения

07 Анализ эффективности
Расчет ROMI, CAC, ROI по каналам, кампаниям и продуктам по заданным правилам

08 План-факт и отчетность
Дашборды по выполнению планов, воронке, динамике, отклонениям

Наши проекты в коммерческом планировании

Машиностроительная компания

Sales & Operation Planning IBP

Планирование деятельности компании как единого целого, консолидация между собой планов всех ключевых подразделений (коммерческого отдела, производства, отдела закупок и отдела сбыта готовой продукции) для выработки максимально эффективного общего плана

На **15%** сокращен уровень страховых запасов продукции

На **35%** увеличен объем своевременных поставок

В **25 раз** сократился период принятия решений с 3-х дней до 3-х часов

На **20%** выросла производительность труда

FMCG

Планирование спроса и промо

Автоматизация планирования спроса позволит наладить эффективное взаимодействие между подразделениями, понять ключевые драйверы спроса, оперативно реагировать на изменения рынка и бизнеса

На **30%** повышение точности прогноза спроса

На **30-40%** снижение затрат на процесс планирования

В **2 раза** сокращение сроков подготовки прогноза

На **10-20%** увеличение ROI промо-активностей

Примеры реализаций



г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 81, помещение 35/2
+7 (495) 108 68 58
info@optimacros.com