

Маркетинговая стратегия
для компании
АЛЬФА КЕЙС



В нашем ассортименте:

— Кейсы
— Ложементы

Транспортировочные

Защитные

Рэковые

Медицинского оборудования

Техники

Дронов

Военного оборудования

Хранение и транспортировка НИОКР

3100

квадратных метров
производственных и складских
площадей в Москве и Рязани

150+

успешных проектов с
лидерами индустрии, такими
как Росатом, Калашников
Концерн, Газпром,
министерство обороны РФ,
Сухой

4166

отгруженных проектов за 2023 год

О компании

Компания «Альфакейс», производитель кейсов и ложементов для упаковки и транспортировки продукции искала новые рычаги для роста. У компании была **разнородная клиентская база: часть** клиентов покупали только кейсы, часть — только ложементы, а также были те, кто приобретал оба продукта вместе. Это создавало сложности в анализе доходов и определении точек роста, так как каждая категория клиентов имела свои особенности.

Ключевые клиенты АЛЬФА КЕЙС:

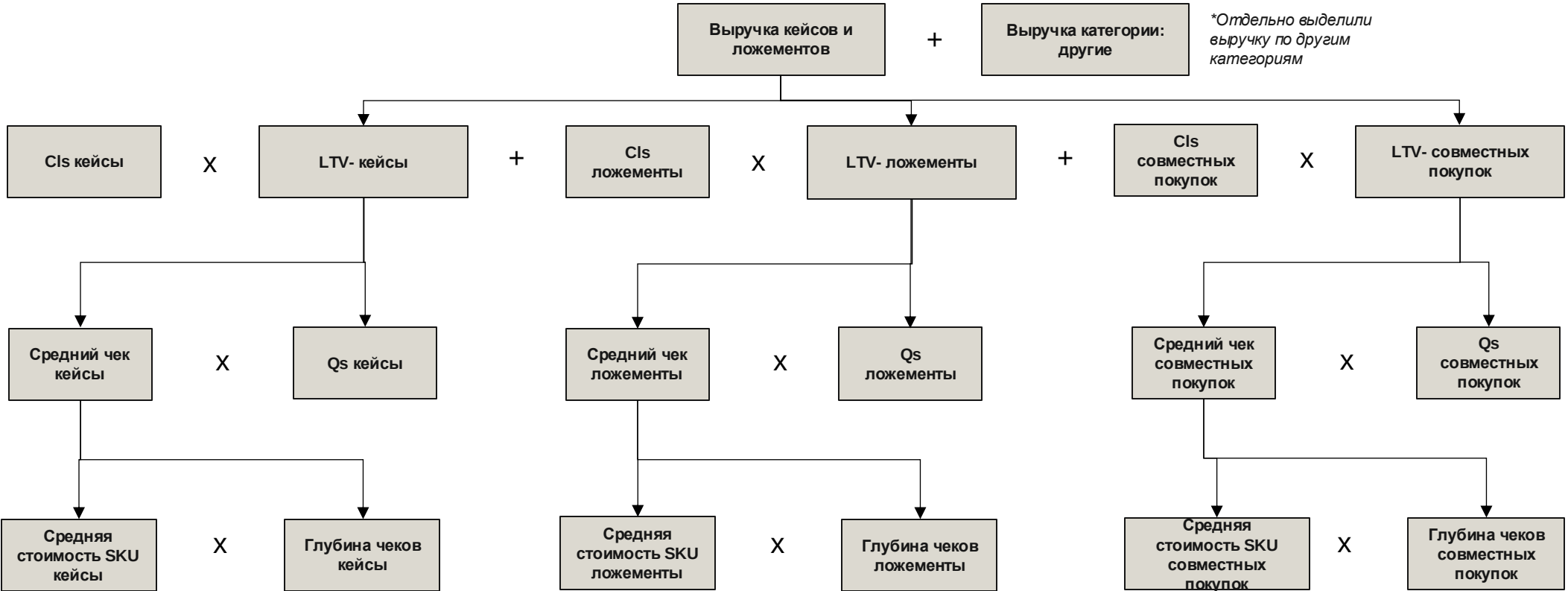


В связи с наличием трех видов сценариев покупки, выручка компании была сложносоставной, поэтому для более подробного анализа мы выделили 3 группы чеков: только кейсы, только ложементы, комплексные покупки (кейсы + ложементы). Это позволило нам определить ключевые рычаги роста для каждого направления: количество клиентов, средняя стоимость SKU и количество повторных покупок.

Выручка за период 08.2023 - 08.2024
XXX XXX

→ + 221% →

Целевая выручка на 2025 год
XXX XXX XXX



Инициативы, которые мы предложили АЛЬФА КЕЙС для роста по каждому из рычагов

Расширение клиентской базы

Мы предложили два основных подхода:

- **Лидогенерация**, используя Account Based Marketing (ABM) и контент-маркетинг, с фокусом на бизнес-эффективность и преимущества вашей продукции.
- **Конверсия**, с применением новых форм захвата данных (например, чат-ботов) и сегментации по модели BANT, чтобы повысить эффективность работы с потенциальными клиентами.

Адвокатирование цены

Мы предложили внедрение методики SPIN-продаж для выявления потребностей клиентов и создания персонализированных коммерческих предложений. Эти предложения были адаптированы под конкретные запросы клиентов с фокусом на **стоимость и качество**. Помогли коллегам структурировать материалы поддержки продаж по модели ABCD

Повторные покупки

Мы предложили инициативы, направленные на удержание клиентов и развитие отношений:

- реализация стратегии формирования новых сценариев использования кейсов и ложементов, повышение лояльности за счет полного информирования и поддержки.
- внедрение обновленной воронки экспертных продаж в CRM
- внедрение политики прогрессов

Внедрение скоринга по BANT позволит эффективнее ориентироваться в клиентской среде

В Коммуникация	A Коммуникация	N Коммуникация	T Коммуникация
Насколько мы понимаем финансовые возможности потенциального клиента?	Насколько клиент способен самостоятельно принимать решения и отвечать за принятые решения?	Насколько клиент практически заинтересован в покупке или услуге?	Насколько клиент ограничен временем для ведения переговоров и принятия решений?
На какую цену кейсы вы ориентируетесь? 1 — Цена ниже рыночной, ищут китайские аналоги 2 — Цена ниже среднего, но готовы обсуждать 3 — Готовы ориентироваться на рыночные цены 4 — Готовы платить чуть выше рынка за качество 5 — Готовы инвестировать в премиум-кейсы	Насколько вы принимаете решения по закупкам самостоятельно? 1 — Не принимает решений, все через третьих лиц 2 — Имеет ограниченный доступ к ЛПР 3 — Консультирует ЛПР, имеет влияние 4 — Прямой контакт с ЛПР 5 — Полное принятие решений	Насколько кейсы важны для вашего бизнеса? 1 — Не видит необходимости в кейсах 2 — Есть интерес, но не в приоритете 3 — Есть осознание важности, но не срочно 4 — Понимает важность кейсов и хочет обсудить 5 — Кейсы критичны для бизнеса, решение нужно срочно	Насколько срочно вам нужно принять решение о закупке кейсов? 1 — Нет срочности, решение могут отложить 2 — Время не критично, можно обсудить позже 3 — Сроки могут немного затянуться 4 — Есть временные ограничения, решение нужно оговорить 5 — Срочное решение, нужен быстрый ответ
КП, тайды, чек-листы и обзоры решений с сравнением кейсов разных ценовых сегментов	WhitePaper, аргументы и другие материалы, которые могут быть интересны ЛПР: наша модель работы, стратегия оптимизации логистических расходов за счет упаковки, повышение узнаваемости бренда и др.	Демонстрационные материалы, отсыл, видео, кейсы с обзором решений о значимости кейсов в разных отраслях	Кейсы с примерами быстрого внедрения решений
Почему стоит выбрать наши кейсы — от доступных моделей до премиальных решений.	Как конвертировать упаковку в элемент брендинга — лучшие практики для бытовых и технологических компаний	Чем-лист по выбору упаковки для нестандартных грузов?	Что происходит с вашим товаром во время транспортировки — скрытые риски и как их избежать
Как выбрать кейсы/ложименты, не переплатив за ненужные функции.	Почему выбирает наши защитные кейсы: От упаковки до оперативной доставки	Путь простого заказчика от первого заказа до успешной сделки контракта	Как обеспечить безупречную доставку простого оборудования и избежать задержек по контракту

2.1 Материалы поддержки продаж необходимо структурировать по модели ABCD

Этап: Office on the web Frame

КП и материалы поддержки продаж клиенту наше коммерческое предложение и нагреваем за счёт материалов поддержки продаж

Защита КП и переговоры

Office on the web Frame обновленной воронки экспертных продаж в CRM

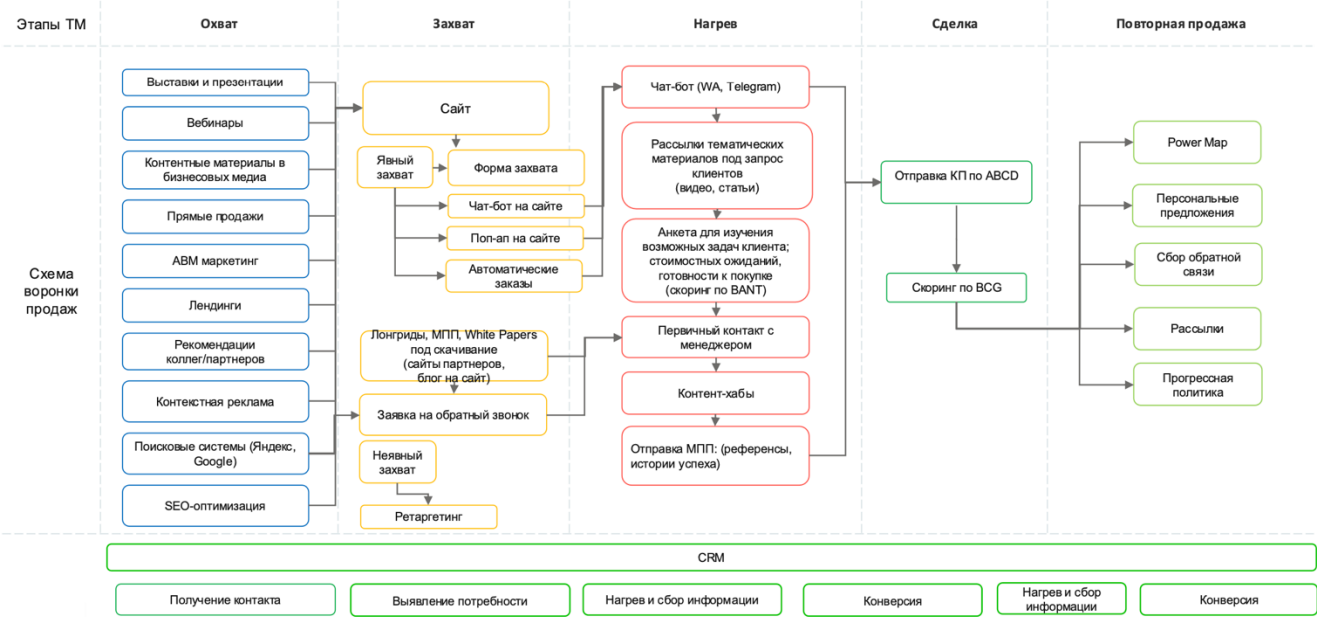
Воронка повторных сделок

Вводные	Прогресс 1	Прогресс 2	Прогресс 3	Прогресс 4	Прогресс 5
Назначение ответственного K&M	Отправка презентации про ассортимент	Презентация дополнительных возможностей	Подготовка отчетов о выполнении участия в ТЗ	Принятие участия в опроснике в Компании	Опубликованы кейсы работы
Проведение обучения	Проведение обучения	Проведение обучающих мероприятий	Выезд-встреча с руководителем	Получение отзывов с ЛПР	Мы знаем State of World

Воронка REFRESH

В Коммуникация	A Коммуникация	N Коммуникация	T Коммуникация
Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж

Чтобы реализация предложенных инициатив была возможна, мы помогли коллегам трансформировать организационная структура отдела маркетинга и подробно описала принципы работы сотрудников коммерческого блока



Результат

Внедрение предложенных нами инициатив позволило компании разработать индивидуальные маркетинговые стратегии для каждой категории клиентов. Например, для ложементов, где преобладали транзакционные покупатели, были внедрены инструменты, стимулирующие увеличения частоты покупок, а для экономических покупателей кейсов – внедрена система экспертных продаж, учитывающая сложность и стоимость продукта.

За счет точного анализа и индивидуальных стратегий компания смогла улучшить показатели по количеству клиентов и среднему чеку в каждом сегменте.

7/11

АЛЬФА КЕЙС

НАША ПРОДУКЦИЯ

Увеличивает эксплуатационный ресурс на 20-30%

за счет специальной конструкции и материалов

Эксплуатируется в экстремальных климатических условиях

за счет использования сверх сильных систем защиты от попадания влаги и температурных изменений

Увеличивает срок службы оборудования

за счет изготовления продукции из высокопрочных материалов.

Гарантировано выдерживают условия повышенной вибрации и динамических нагрузок

за счёт качества компонентов сборки и тестирования каждой детали на производстве перед отправкой клиенту

Увеличивает эффективность оборудования

за счет подбора решений только с высокими показателями номинальной долговечности



4/11

АЛЬФА КЕЙС

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА

01

Масштабируемость производства

Мы способны быстро увеличивать объемы производства ложементов, без потери качества, что позволяет как единичные, так и серийные заказы, сохраняя высокие стандарты на всех этапах.

02

Эффективность и производительность

Мы обеспечиваем стабильное производство за счет внедрения систем автоматизации и контроля, что позволяет вам планировать и масштабировать процессы продаж без задержек.

03

Бережливое производство

Мы постоянно совершенствуем процессы, устраняя потери и снижая издержки, чтобы вы получили продукт, который превосходит ваши ожидания по качеству и возможностям для эксплуатации.

04

Соответствие стандартам

Надежные, долговечные и продуманные до мелочей решения продлевают срок службы вашего оборудования, минимизируют расходы на замену и обеспечивают максимальную защиту.