

«Кэпчеринг» финансового потенциала
территории
(Capturing the financial potential of
the territory)

Авторы концепции (полуфиналисты конкурса Лидеры России):

Жогликов Владимир Владимирович (т. 89141644846, w0212@mail.ru), **концептолог**

Шафеев Станислав Викторович, **маркетолог**

Идеология проекта

- ▶ Данная концепция является одной из составляющих спектра возможных результатов работы «Инновационной социально - управленческой модели развития любой территории - «Самый... Самый... Город (регион)!», являющейся бесконечным конвейером заведомо эффективных социальных и бизнес решений.
- ▶ В её основу положены те же базовые принципы управления процессами.
- ▶ Решение базируется на кардинальном изменении угла зрения на существующие каноны, принципы, догматы организации продаж.
- ▶ Понимание концепции будет неизбежно сопряжено с законами сопротивления изменениям и не принятия таковой большинством.
- ▶ Концепция имеет многовариантную конечную реализацию с различными интересантами и их предпочтениями.

Ожидаемые эффекты от внедрения

- ▶ Увеличение эффективности продаж.
- ▶ Увеличение эффективного оборота продукта.
- ▶ Увеличение эффективности логистики.
- ▶ Увеличение валового оборота продукта.
- ▶ Расширение канала логистики.
- ▶ Увеличение удовлетворенности резидентов территории.
- ▶ Увеличение привлекательности территории.
- ▶ Снижение до теоретического минимума издержек.
- ▶ Минимизация складских площадей или их отсутствие.
- ▶ Масштабирование на любую территорию.
- ▶ **«Кэпчеринг» финансового потенциала территории.**
- ▶ **Создание единого в РФ монопольного получателя преференций с любой территории-5PL провайдера.**
- ▶ Значительное уменьшение эффективности иных организаций, вовлеченных в продажи на территории РФ, вплоть до схлопывания. Кроме малого и среднего бизнеса.
- ▶ Изменение взглядов на существующие догматы и принципы организации продаж.

Глоссарий

- ▶ 1. b2b, b2c, b2g - классические сегменты продаж.
- ▶ 2. Jobs To Be Done (JTBD) - фактически понимание «что можно продать».
- ▶ 3. Валовый оборот продукта - общий размер трафика продукта.
- ▶ 4. Конверсия - в данном контексте процентное соотношение резидентов территории, охваченных «черным кейсом», к совершившим покупку.
- ▶ 5. «Кэпчеринг» финансового потенциала территории - захват финансового потенциала территории и монополизация трафика денежных потоков сегментов b2b, b2c, b2g резидентов территории, охваченных «черным кейсом».
- ▶ 6. Модель «Самый... Самый... Город (регион)!» - социально - управленческая модель изменения демографии любой территории РФ, основанная на оперировании факторами мотивации резидентов территории, с получением на выходе дорожной карты множества заведомо эффективных и востребованных управленческих, социальных и бизнес решений.
- ▶ 7. «НЕэффективность» - величина снижения абсолютной эффективности. Состоит из суммы факторов в операционной и иной деятельности, влекущих прямые и косвенные расходы, не влияющих на факт продаж с вероятностью близкой к 100%.
- ▶ 8. Оператор «черного кейса» - организация или творческая группа - держатель методологии «черного кейса» и распорядитель результатами его работы, с получением преференций.
- ▶ 9. Потенциал успешности - возможности оператора проекта к эффективной деятельности в областях - охвата территории РФ, внедрения инноваций, высоких технологий, продаж, услуг, логистики.
- ▶ 10. Работа с вероятностями - принципиальное отсутствие возможностей оперирования данными с достоверностью близкой к 100%. Вероятностное прогнозирование процессов продаж.
- ▶ 11. Финансовый потенциал территории - все потребности резидентов территории в товарах и услугах, в пределах их финансовых возможностей, конвертированные в денежный эквивалент. Например, в «карманах» резидентов территории «А» ежемесячно появляется 100 млрд. руб. (которые могут быть потрачены) - это и считаем потенциалом территории «А», который необходимо захватить.
- ▶ 12. «Черный кейс» (производное от «черный ящик» + «бизнес кейс». Входные и выходные параметры открыты, содержимое скрыто) - авторская методология получения среза потребностей резидентов любой территории, сегментов b2b, b2c, b2g, с вероятностью актуальности информации близкой к 100% - когда, кому, какой продукт необходим в определенный момент времени.
- ▶ 13. Эффективный оборот продукта - отношение количества поставленного на территорию продукта к проданному.

Цели проекта

- ▶ 1. Повышение привлекательности территории путем создания максимально удобного и эффективного сервиса по удовлетворению потребностей ее резидентов сегментов b2b, b2c, b2g в товарах и услугах.
- ▶ 2. Выравнивание данного фактора между субъектами РФ, нивелируя разницу местоположений.
- ▶ 3. «Кэпчеринг» финансового потенциала территории возможным оператором проекта - 5PL провайдером.

Задачи проекта

- ▶ 1. Создание масштабируемой адаптивной методологии «черного кейса», практическая реализация с получением требуемых выходных параметров.
- ▶ 2. Выбор модели реализации (по варианту оператора «черного кейса»), проработка связок секторов - продажи, услуги, логистика.
- ▶ 3. Проработка особенностей сегментов b2b, b2c, b2g для организации унификации клиента.

Возможные операторы проекта в порядке убывания потенциала успешности реализации

- ▶ 1. АО «Почта России»
- ▶ 2. Частная творческая группа
- ▶ 3. ПАО Сбербанк
- ▶ 4. «Яндекс»
- ▶ 5. OZON.ru
- ▶ 6. Тинькофф
- ▶ 7. Крупные логистические компании

Основные вопросы, решаемые в текущих моделях организации продаж на территории

Что продать?- Понимание JTBD

Кому продать? - поиск клиента

Как продать каждому? - конверсия

Как продать быстро?

Как продать повторно?

Как оптимизировать логистику?

Как продать без остатков?

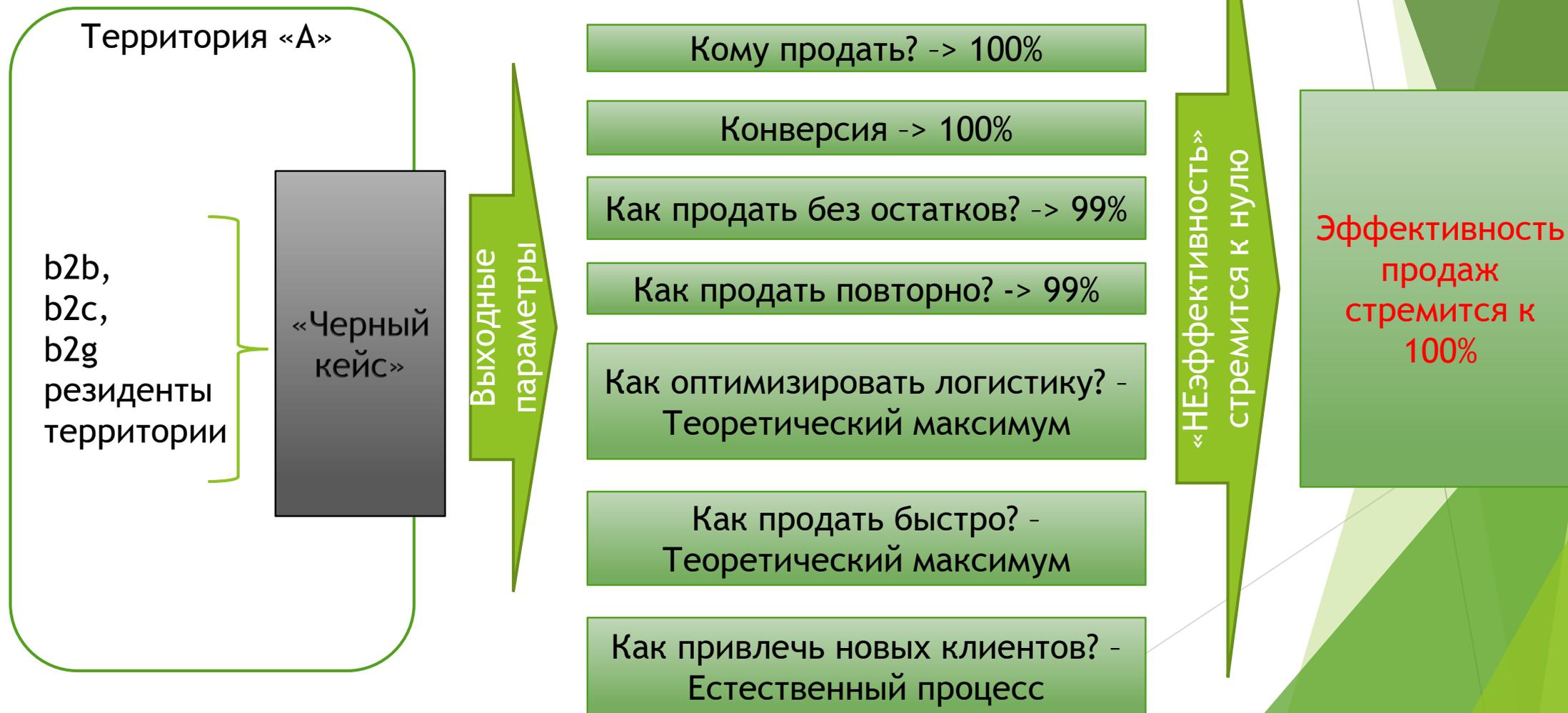
Как привлечь новых клиентов?

Работа с вероятностями

Высокие издержки на
исследования,
маркетинг, логистику и
т.д.

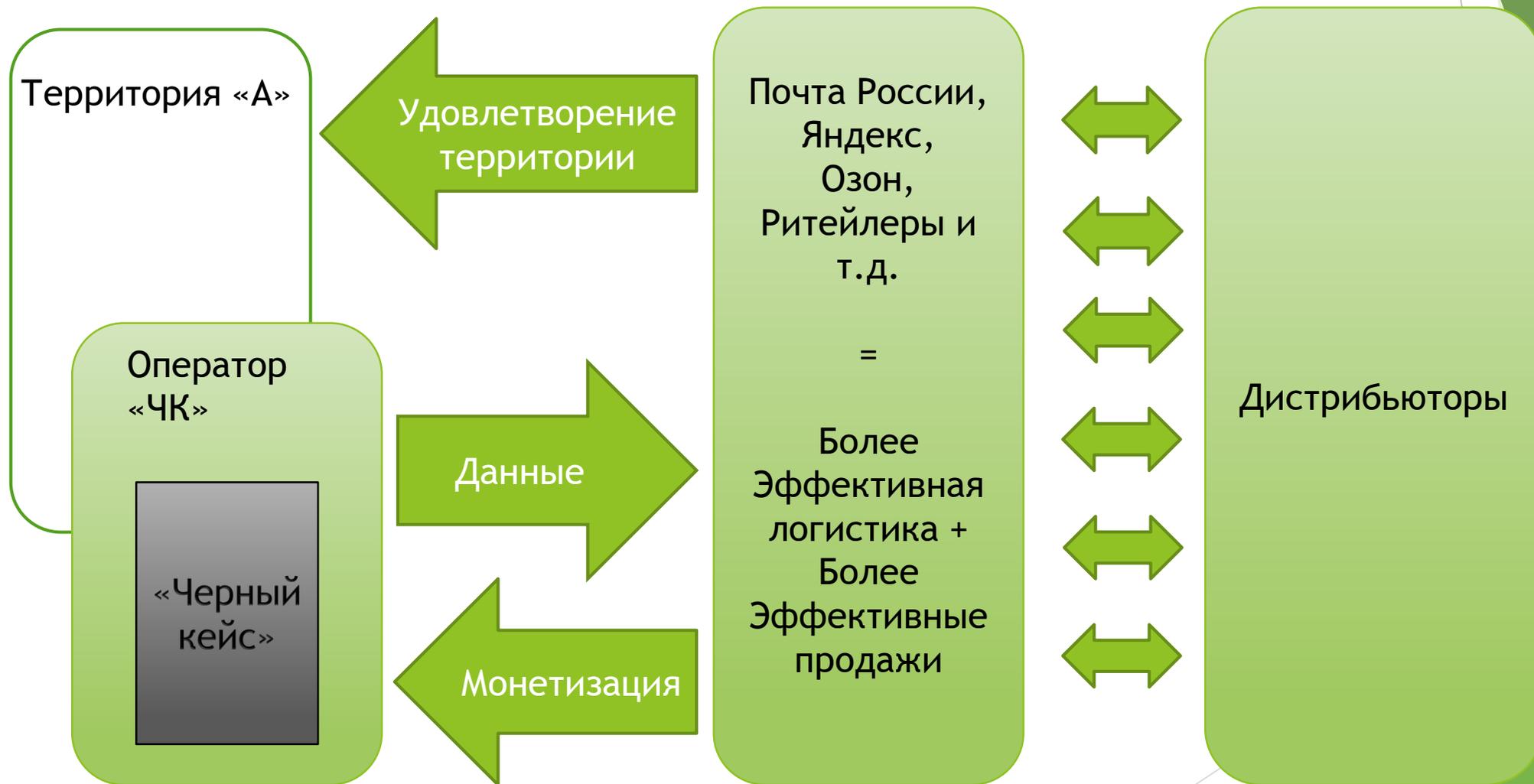
Эффективность
продаж далека
от 100%

Убиваем «НЕэффективность» переходом на альтернативные принципы. Вводим в систему «черный кейс» со следующими параметрами:

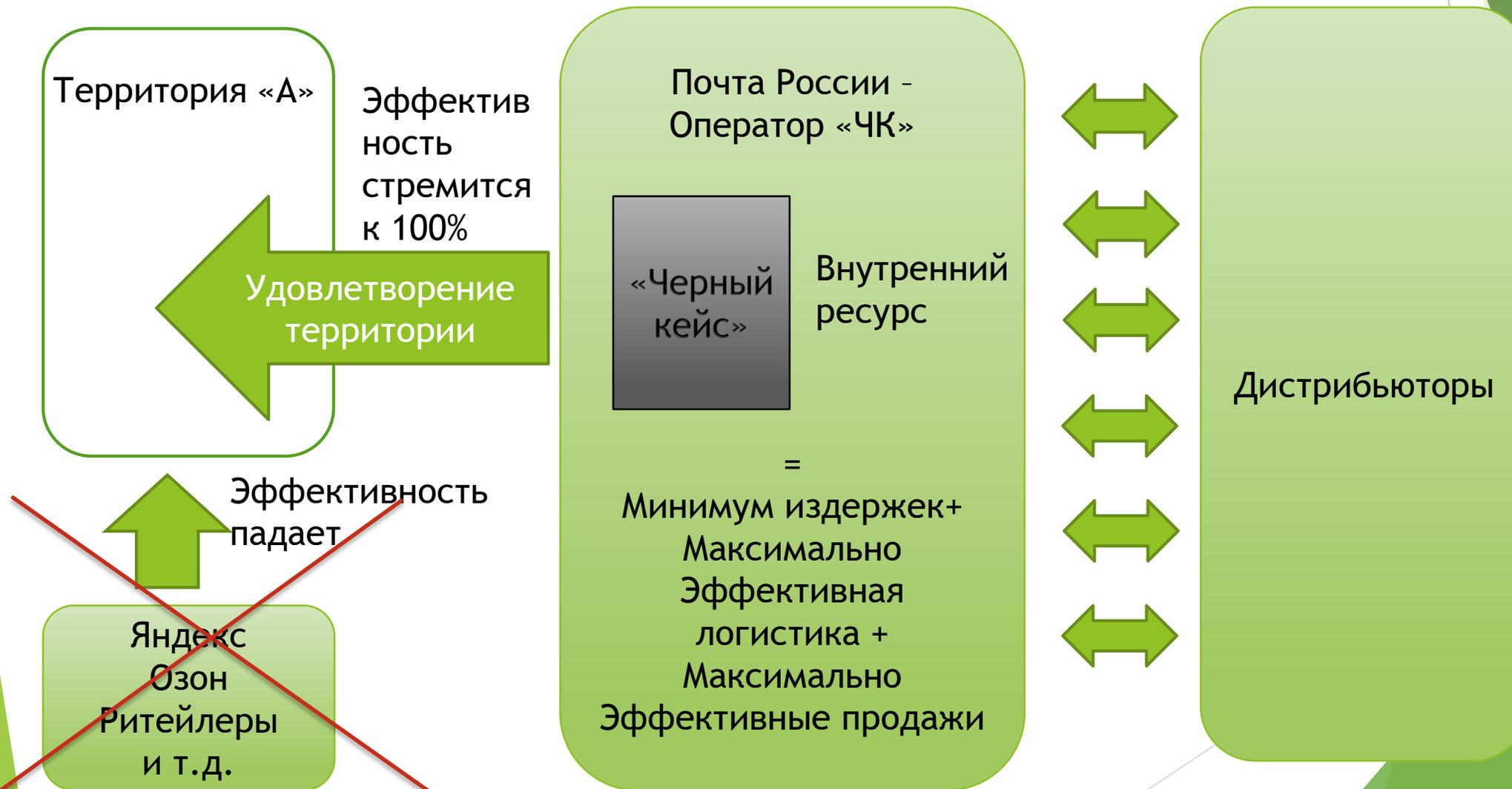


Возможный вариант реализации.

Оператор «черного кейса» - частная творческая группа(организация).



Возможный вариант реализации. Оператор «черного кейса» -
Почта России (роль- оператор «ЧК», 5PL провайдер).



Возможный вариант реализации. Оператор «черного кейса» - Почта России (роль - оператор «ЧК», информационно-товарный логист).

