

**Уважаемые коллеги!**

**Компания «Неосистемы Северо-Запад ЛТД» приглашает Вас  
29 июля 2015 года принять участие в бесплатном вебинаре  
«Специфика управления продажами и отгрузкой продукции  
на предприятиях лесопромышленного комплекса и  
целлюлозно-бумажной промышленности».**

В последнее время центром бизнес-философии для многих предприятий становится клиент. Первостепенную важность приобретает не только поиск новых покупателей Ваших товаров и услуг, но и удержание уже имеющихся. Повышение лояльности заказчиков уже можно выделить как отдельное и достаточно обширное направление деятельности любой компании. Разрабатываются и внедряются целые комплексы мер по повышению эффективности взаимоотношений с клиентами, которые охватывают множество аспектов работы предприятия, в том числе складской учет, отгрузку готовой продукции, продажи и так далее.

Компания «Неосистемы Северо-Запад ЛТД» готова рассказать Вам о том, как сохранить клиентов и повысить эффективность Вашего с ними сотрудничества. Наши специалисты проведут для Вас обзор современных инструментов автоматизации, которые помогут это сделать.

29 июля 2015 года мы приглашаем Вас на **бесплатный вебинар** на тему **«Специфика управления продажами и отгрузкой продукции на предприятиях лесопромышленного комплекса и целлюлозно-бумажной промышленности».**

**Дата и время проведения:** 29 июля 2015 г. в 10-00 по Московскому времени.

**Продолжительность:** 1,5 часа.

**Участие в мероприятии:** бесплатное.

**Цель мероприятия:** рассказать о том, от чего зависит лояльность клиентов, провести обзор современных инструментов, с помощью которых ее можно повысить.

В рамках вебинара Вы сможете получить ответы на такие вопросы, как:

- Всегда ли производство ограничивает нас в продажах? Как увидеть общую картину взаимосвязей производства и продаж: что продать, чтобы произвести, и что произвести, чтобы продать? Сколько за это можно получить денег? Как определить порог рентабельности производства? В каких случаях следует производить на склад, не имея конкретного покупателя?
- Как сохранить имеющуюся клиентскую базу? Как достичь максимально эффективного сотрудничества? Как организовать коллективную работу с клиентом и не терять имеющуюся о нем информацию?
- Как организовать эффективное взаимодействие производства и удаленного офиса продаж? Как организовать единое информационное пространство компании?
- Как решить основных проблем складов материалов и готовой продукции: пересортица, разрастание складов, долгое время отгрузки.
- Автоматизированный склад: ячеистое хранение и поштучный учет с помощью штрих-кодов. Какое оборудование выбрать?
- Как управлять отгрузкой и снабжением производства через автоматизированную систему?
- В чем заключаются особенности учета экспортных продаж?

Во время мероприятия Вы сможете задать интересующие Вас вопросы напрямую специалистам компании «Неосистемы Северо-Запад ЛТД».

Регистрация на данное мероприятие обязательна. Для регистрации Вы можете заполнить заявку онлайн, перейдя по [ссылке](#), или связаться с организатором мероприятия:  
Васильева Ольга - менеджер отдела продаж проектной службы,  
(8142) 67-21-20, [o.vasileva@neosystems.ru](mailto:o.vasileva@neosystems.ru)

## ПРОГРАММА ВЕБИНАРА

## «Специфика управления продажами и отгрузкой продукции на предприятиях лесопромышленного комплекса и целлюлозно-бумажной промышленности»

Время *	Тема доклада
10:00	<b>Начало мероприятия</b>
10:00	<b>Вступительное слово</b>
10:10	<b>План поступления денежных средств. Планирование продаж в связке с планированием производства.</b> <i>Всегда ли производство ограничивает нас в продажах? Как увидеть общую картину взаимосвязей производства и продаж: что продать, чтобы произвести, и что произвести, чтобы продать? Сколько за это можно получить денег? Как определить порог рентабельности производства? В каких случаях следует производить на склад, не имея конкретного покупателя?</i>
10:20	<b>Взаимоотношения с клиентами: как повысить их лояльность? Управление работой менеджеров отдела продаж.</b> <i>Клиент найден, как его не потерять? Как достичь максимальной эффективности в работе с клиентом? Организация коллективной работы с клиентом, чтобы информация не терялась, и доступ к ней не зависел от конкретного сотрудника.</i>
10:30	<b>Организация эффективной работы удаленного офиса продаж</b> <i>Как организовать эффективное взаимодействие производства и удаленного офиса продаж? Организация единого информационного пространства компании.</i>
10:40	<b>Оперативное планирование отгрузки. Повышение лояльности клиентов за счет отгрузки в срок и ровно того, что заказывали.</b> <i>Решение основных проблем складов материалов и готовой продукции: пересортица, разрастание складов, долгое время отгрузки. Автоматизированный склад: ячеистое хранение и поштучный учет с помощью штрих-кодов. Какое оборудование выбрать? Управление отгрузкой и снабжением производства через автоматизированную систему.</i>
10:50	<b>Монитор эффективности отдела продаж в целом и каждого отдельного менеджера.</b>
11:00	<b>Инструменты для анализа рынка</b>
11:10	<b>Особенности учета экспортных продаж</b>
11:20	<b>Ответы на вопросы</b>
11:30	<b>Окончание мероприятия</b>

\*Время московское