

Завоевание экспортных рынков в сегменте B2B с применением цифровых инструментов

СИБУР

Сергей Давидов
Руководитель направления
цифрового маркетинга

Сергей Давидов

Руководитель направления Цифрового Маркетинга СИБУР

Компетенции:

- Выстраивание омниканальных цифровых процессов
- Разработка и реализация стратегии Интернет-продвижения
- Внедрение инструментов аналитики и управления эффективностью рекламных кампаний в цифровой среде

Опыт:

- ПАО «Северсталь», руководитель направления интернет-продвижения
- TUI Russia&CIS, руководитель департамента электронной коммерции



davidovsg@sibur.ru

СИБУР – глобальный игрок на рынке нефтехимии

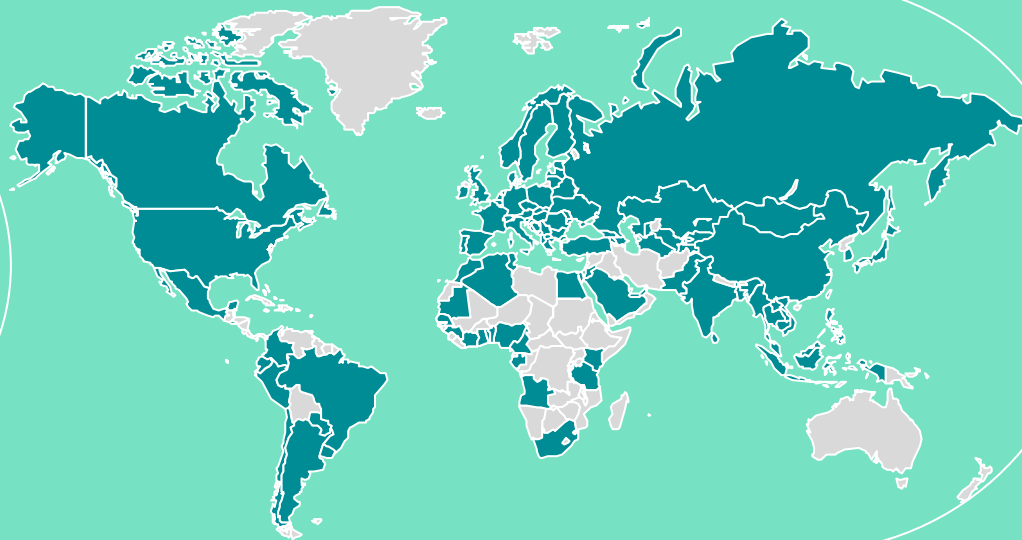
№1 в СНГ и Восточной Европе

ТОП 5 в ТОП-5 мировых лидеров по капитальным вложениям в нефтехимии

ТОП 10 в ТОП-10 нефтехимических компаний мира по EBITDA

21 млрд \$ сумма инвестиций за последние 10 лет

Клиенты
в **100**
странах
мира



Ключевые потребители продукции



Инвестиции в развитие клиентоцентричного и отраслевого подходов – одна из приоритетных задач

- ✓ Разработка новых марок и применений
- ✓ Совместная разработка новых продуктов с отраслевыми партнёрами
- ✓ Техническая поддержка клиентов, повышение эффективности производства партнеров
- ✓ Обучение и обмен знаниями, создание центра компетенций в отрасли

ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ В B2B ЗАНИМАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ И НАПРАВЛЕН НА РАЗЛИЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ



Статистика продуктовых потоков

Использование Таможенной статистики – потребители продуктов
Использование ТС – потребители продуктов следующего передела
Использование ЖД статистики
Международные базы Таможенной/Портовой статистики



Отраслевые базы

Российские базы по проверке контрагентов
Международные базы по деятельности клиентов



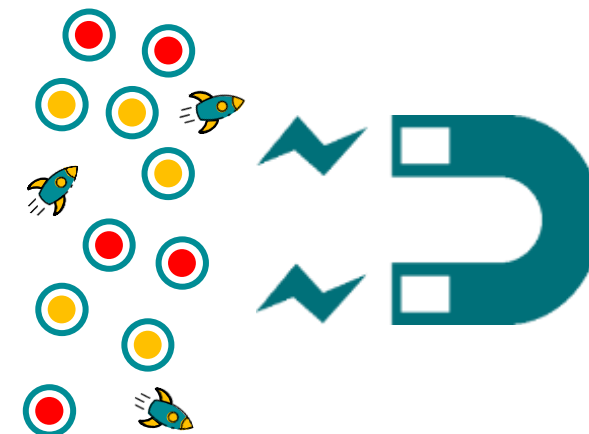
Цифровой маркетинг

Отраслевые сайты-агрегаторы
Масштабный поиск в интернете
Информационные материалы
Социальные медиа



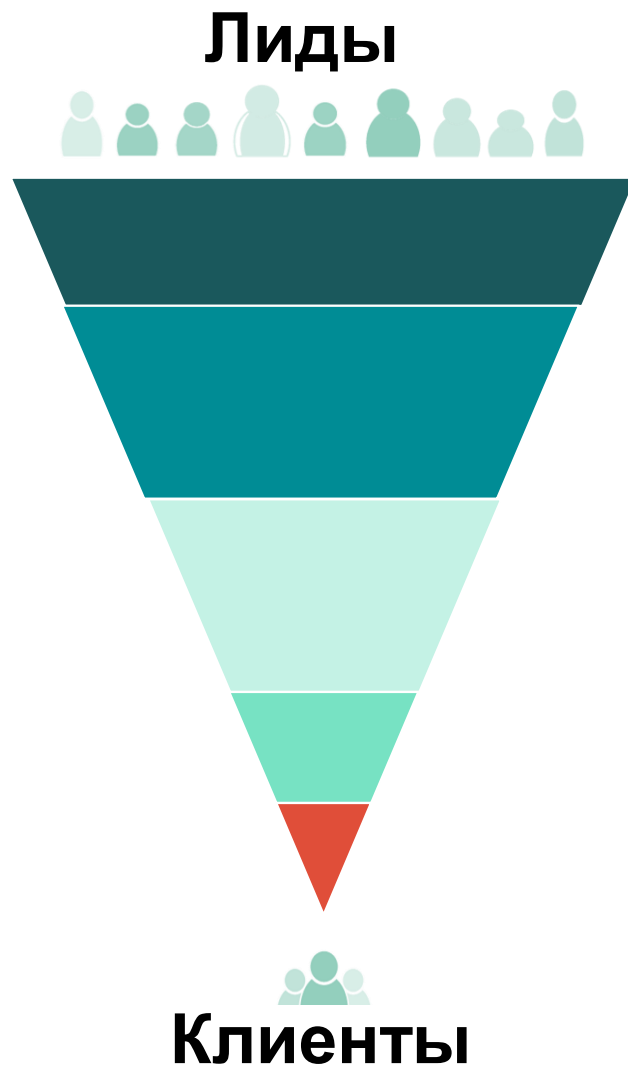
Выставки

Выставки/конференции – landing pages
Выставки/конференции – регистрационные формы



*В период пандемии
часть каналов поиска
клиентов оказалась
недоступна*

ЦИФРОВАЯ ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ ПОМОГАЕТ РАСШИРИТЬ ВОРОНКУ ПРОДАЖ И ГИБКО ВЫХОДИТЬ НА НОВЫЕ РЫНКИ



Цели инициативы

- **Расширение воронки продаж** для ухода в более маргинальные сегменты и географии
- **Масштабный поиск** клиентов при появлении новых продуктов / выходе на новые рынки
- **Обеспечение гибкости продаж** для возможности перенаправлений потоков при изменении рыночной конъюнктуры
- **Автоматизация и систематизация процессов** работы с воронкой продаж от появления лида до продажи
- Настройка и **внедрение** процесса лидогенерации **в операционную деятельность** Маркетинга и Продаж

Повышение
маржинальности
продаж



ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ

КАК ВЫГЛЯДИТ ПРОЦЕСС ЦИФРОВОЙ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ В СИБУР



Доп.МД
Новые рынки
Новые клиенты

Потенциальные
клиенты

Продажи

- Работаем с клиентом по каждому этапу воронки продаж
- Наполняем данными по работе с клиентом CRM
- Даем обратную связь команде по улучшению работы сервиса и процесса

Квалификация лидов

- Звоним и пишем потенциальным клиентам
- Квалифицируем лиды путем лид-скоринга
- Переводим квалифицированные лиды в потенциальных клиентов

Генерация лидов

- Настраиваем поисковые фильтры
- Генерим лиды
- Улучшаем алгоритмы аналитического ядра сервиса

Идентификация спроса

- Определяем цели и приоритеты
- Управляем уровнем знания клиентской базы по выбранному рынку
- Нарращиваем продуктовую экспертизу для настройки поисковых фильтров

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

КАК ВЫГЛЯДИТ ПРОЦЕСС ЦИФРОВОЙ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ В СИБУР

● Не работает обычный поиск

- Используем алгоритм неточного сравнения имён компаний, унифицируем имена написанные в разных вариантах
- Улучшаем алгоритм поиска по ключевым словам продуктов: учитываем синтаксис слов, словосочетания в источниках могут писаться по-разному

● Общаемся на одном языке

- Планируем ресурсы – со знанием местного языка, работа с разными часовыми поясами
- Понимаем, что нужно потенциальному клиенту

● Согласованность систем

- Автоматизируем передачу информации между системами
- Выстраиваем логику процессов
- Делаем интерфейс user-friendly, не забываем про быстроедействие

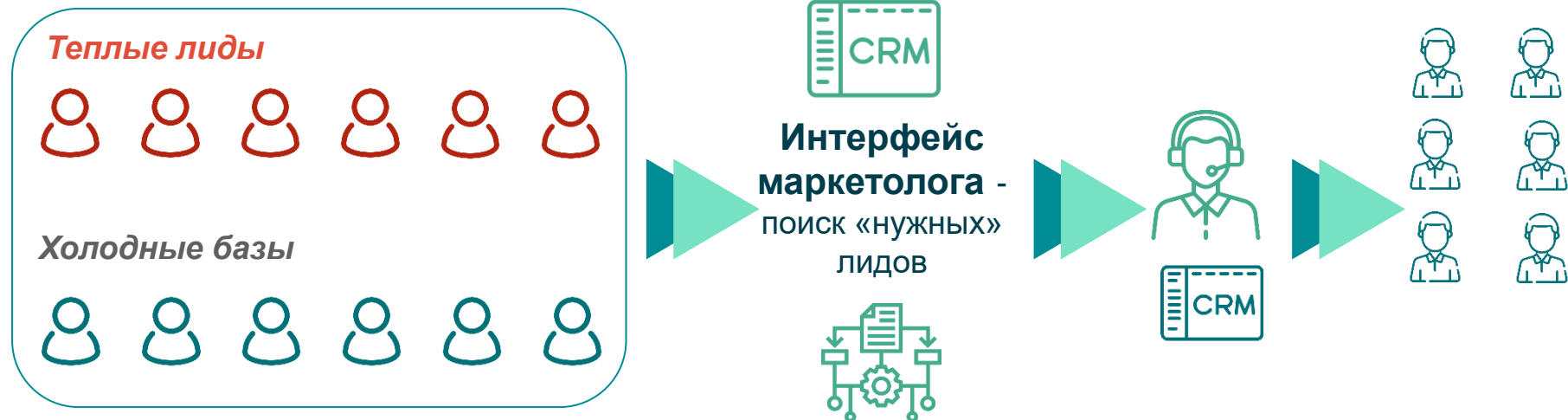


БЫЛО



СТАЛО

Приоритизация лидов.
Увеличение кол-ва за счет новых источников



РЕЗУЛЬТАТЫ:

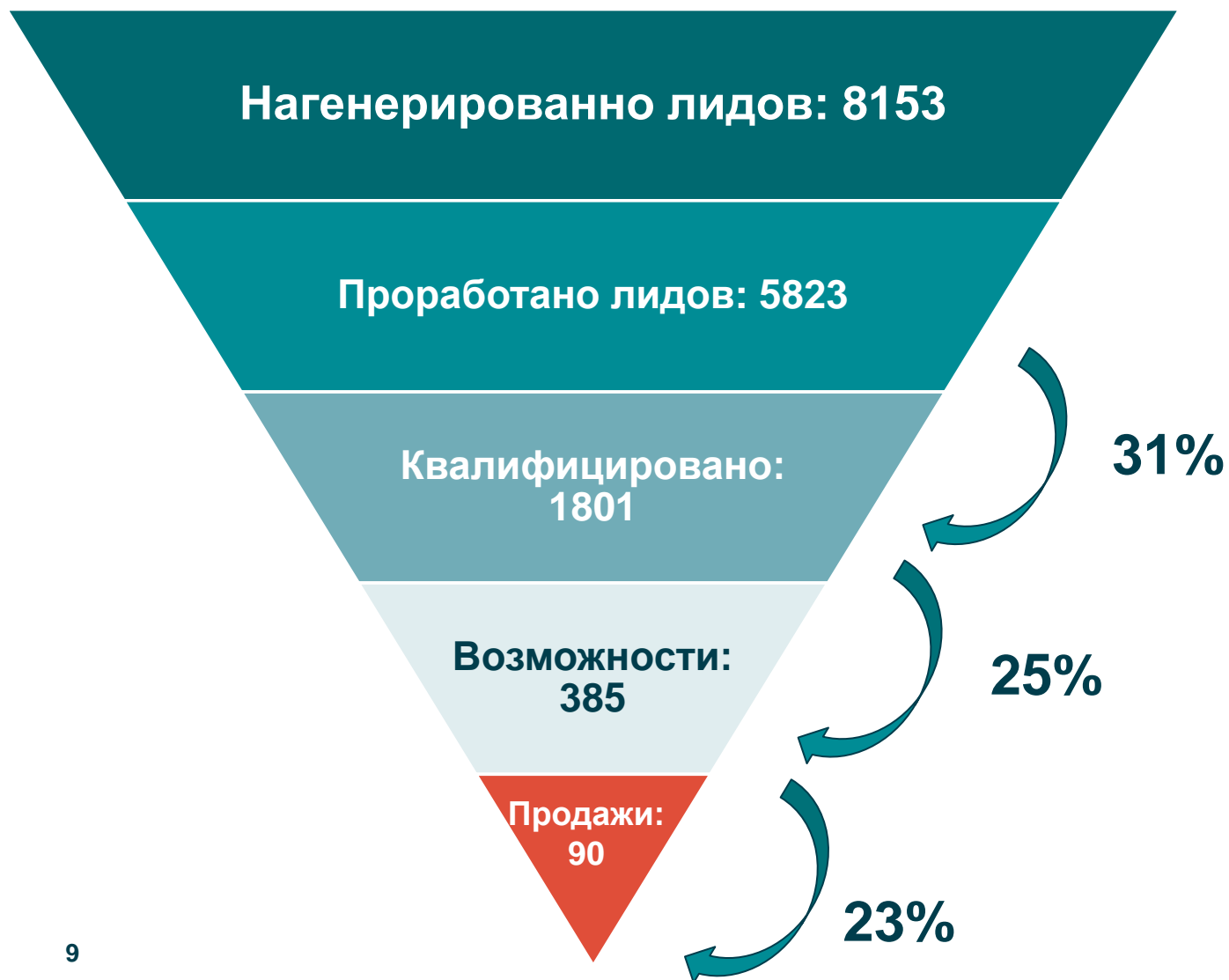
Внутренние пользователи:

- Выстроили систему работы с лидами
- Создали **оцифрованный путь лида** с прозрачной аналитикой и отчетность по каналам
- **Сократили срок** от появления запроса на генерацию лидов до квалифицированного лида более чем в 3 раза – с как минимум 3х до 1 мес.
- **Снизили стоимость квалифицированного лида на 41%**

Внешние пользователи:

- **Повысили скорость ответа клиентам**, которые обращаются к нам самостоятельно, с месяца до 1 рабочего дня
- «Маленькие» клиенты получили возможность работать напрямую с СИБУР

РЕЗУЛЬТАТЫ ИНИЦИАТИВЫ ЗА 2021Г



+3 % рост знания премиальных рынков (более 1 200 тыс. тонн)

>26 тыс. тонн продано с маржинальностью выше средней

>400 млн. руб. доп. маржинальный доход



СИБУР

ПУТИ РАЗВИТИЯ

КУДА ДВИЖЕМСЯ ДАЛЬШЕ?

● Продолжение тиражирования

- На новые рынки
- На новые продукты и отраслевые решения
- На периметр продукции ТАИФ

● Лидогенерация 360°

- Дальнейшая систематизация процесса генерации и отслеживания лидов на всех этапах воронки Маркетинга и Продаж вне зависимости от выбранного канала

● Цифровая Лидогенерация - сервис

- Тиражирование для клиентов СИБУР – **антикризисная мера поддержки**



Спасибо за внимание!

СИБУР

Сергей Давидов

Руководитель направления Цифрового
Маркетинга
СИБУР

davidovsg@sibur.ru