

# Управление прибыльностью контракта

Модуль Customer Development  
цифровой системы Novo Forecast  
Enterprise

Модуль Customer Development системы Novo Forecast Enterprise помогает проводить оценку рентабельности контракта как в целом, так и по каждому артикулу, учитывая влияние факторов структурного изменения спроса.

Функционал модуля позволяет оценивать контрактные условия работы с клиентами, анализировать план работы на разных горизонтах, а также планировать развитие сетей и территорий.



Рост прибыли  
**5-30%**



Рост выручки  
**5-15%**

## Управление рентабельностью

Оценка эффективности как по каждому артикулу, так и по клиенту в целом.

## Повышение эффективности проводимых акций

Внедрение системы учета, план/факт анализа, мотивации. Автоматизация распространения лучшего опыта.

## Расширение доли присутствия компании во всех каналах продаж

Автоматизация подготовки коммерческих предложений, анализа существующей картины по ассортименту и постановки задач по расширению ассортимента, анализ воронки продаж и постановка задач на развитие продаж.

## Автоматическое обеспечение информацией всех подразделений

Руководство, закупки, производство, продажи, маркетинг, финансы.

## Повышение производительности менеджеров продаж

Автоматизация прогноза развития продаж:

- Подготовка коммерческих предложений;
- Согласование и оценка эффективности.

## Функционал модуля

- Планирование продаж на период контракта в шт, кг, руб.
- Планирование затрат и маржинальной прибыли с учетом контрактных условий.
- Оценка эффективности клиента в целом и по каждому артикулу с пониманием факторов влияния.
- Управление матрицей и эффективностью клиента по каждому артикулу с учетом промо, листингов, новинок, развития дистрибуции.
- Единый процесс согласования планов развития клиента.

**3-5 месяцев** срок внедрения