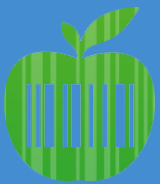


Inline Ltd: Инновации в цифровых продажах АПК

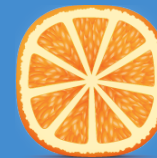
Покоряем B2B-рынок с 2004 года.



foodretail



Grainboard



Фрутинфо

История и достижения Inline Ltd

С 2004 года Inline Ltd преобразует B2B-рынок, внедряя инновационные технологии и создавая успешные проекты.

С 2021 года Инлайн разрабатывает "Цифровой отдел продаж" - Интеллектуальную систему автоматизированных продаж мясной, рыбной, молочной продукции оптом для малых и средних предприятий АПК и переработчиков. Ознакомиться с системой можно на наших площадках:

- Fruitinfo.ru
- Grainboard.ru
- Foodretail.ru



Краткая история и успехи

С 2004 года компания реализовала 12 успешных проектов, которые способствуют развитию пищевого рынка.

01



02

Каждый проект нацелен на улучшение инфраструктуры B2B, облегчая выход на новые рынки.

Внедрены решения для увеличения объёмов продаж, доступные на наших площадках.

03

04

Признание и доверие клиентов благодаря инновационным подходам и высоким стандартам.

Ценности и влияние на B2B

Наши ключевые ценности

Inline Ltd придерживается принципов инноваций и качества. Забота о клиентах и партнерах стоит в центре нашей деятельности.

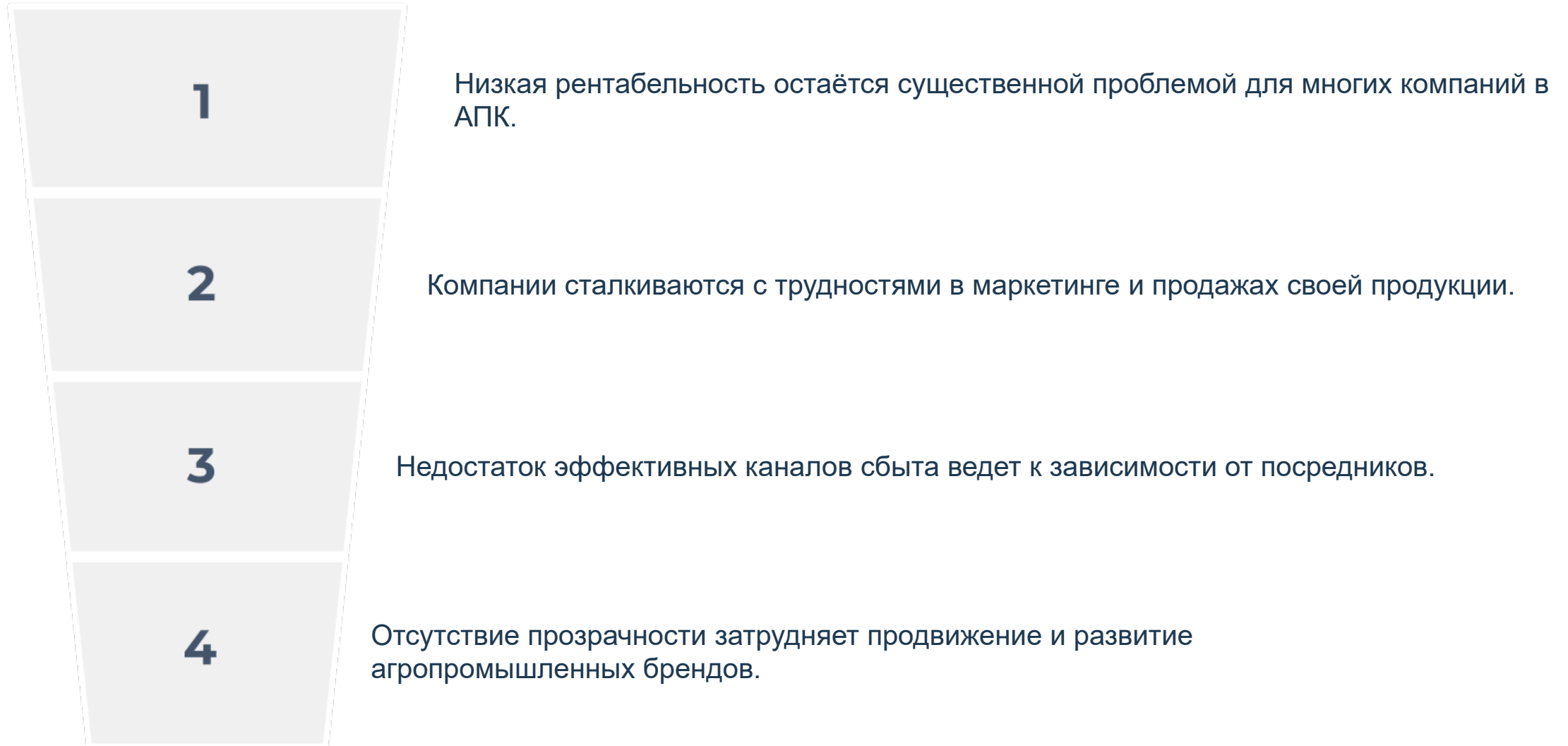


Влияние на рынок

Мы активно реформируем рынок B2B, предлагая инновационные решения, облегчающие бизнес-процессы и развитие.

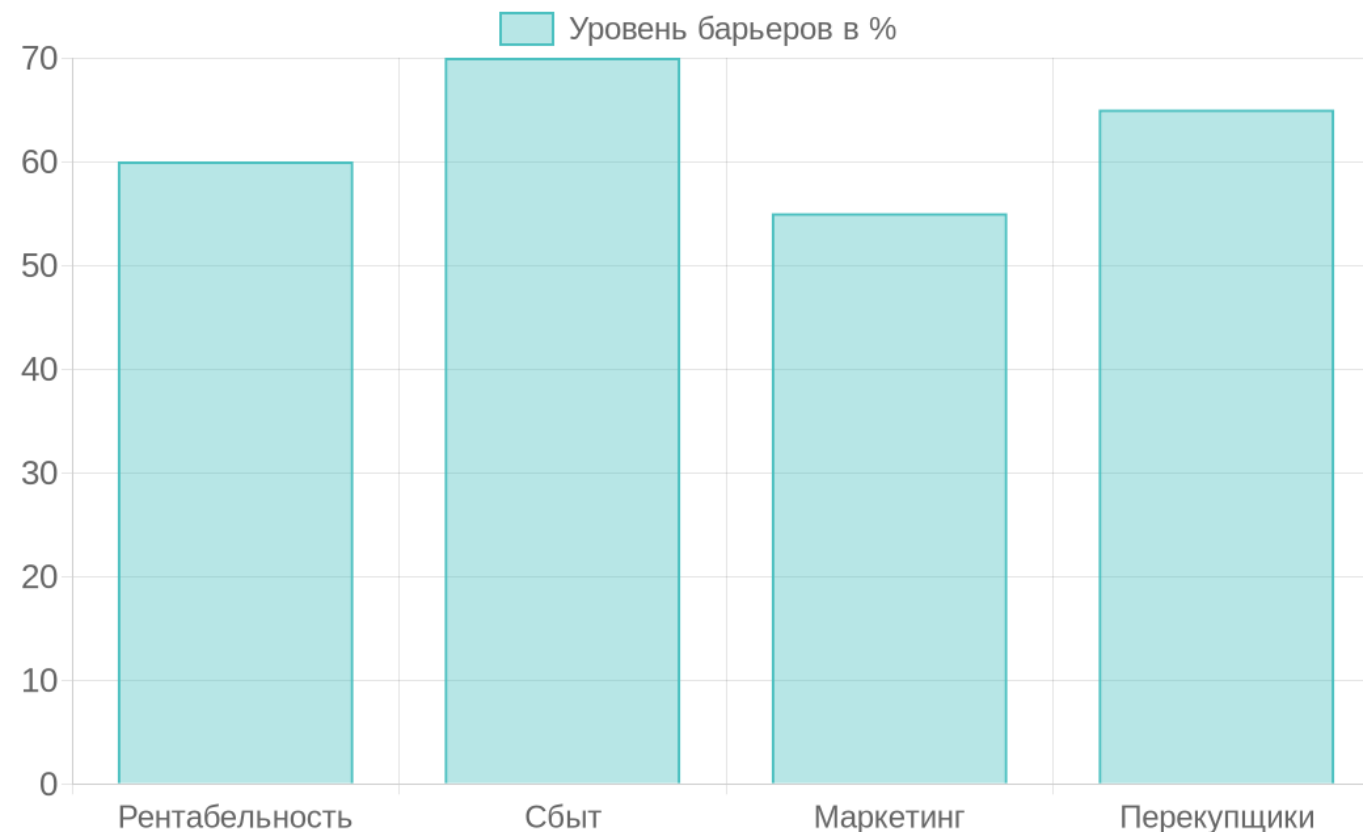


Проблемы агропромышленного комплекса



Основные барьеры в АПК

Диаграмма акцентирует внимание на ключевых препятствиях в агропромышленном комплексе, которые требуют инновационных подходов для преодоления. Барьеры в АПК указывают на необходимость внедрения интеллектуальных решений для повышения рентабельности и улучшения маркетинговых стратегий.



Цифровой отдел продаж: функции и поддержка

01

Предназначен для автоматизации сбыта продукции малых и средних предприятий. Облегчает процесс продаж и обеспечивает доступ к новым рынкам.

02

Получение государственной поддержки через Фонд содействия инновациям помогает ускорять цифровизацию сельского хозяйства.



Функции Foodtech-системы

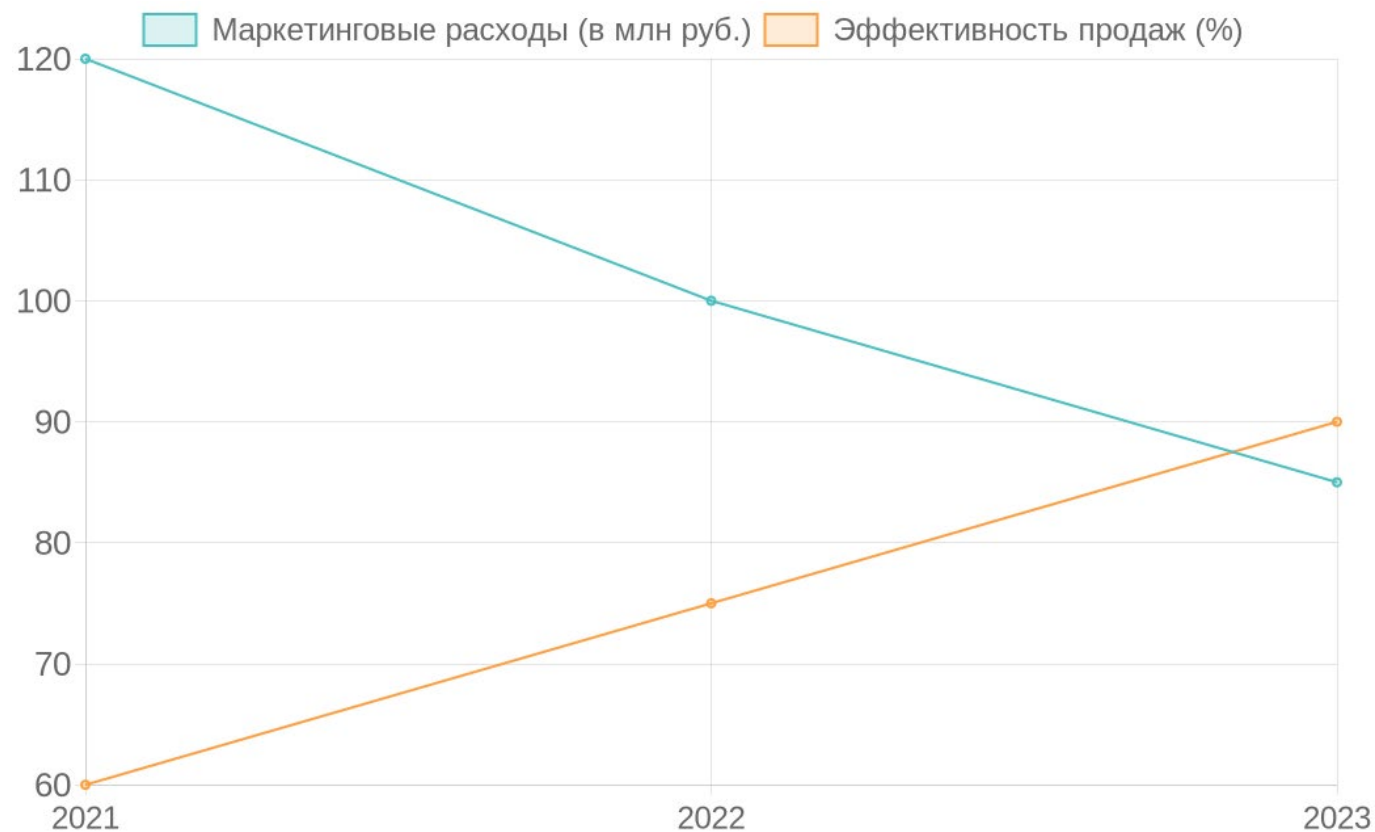
Автоматизированный поиск клиентов упрощает взаимодействие и расширяет базу потребителей.

Искусственный интеллект прогнозирует сделки, повышая их успешность и снижая риски.

Синтез маркетинговых материалов позволяет создать индивидуальные предложения для каждого сегмента.

Снижение расходов и повышение эффективности

Использование цифровых решений Inline Ltd ведёт к оптимизации маркетинга и увеличению продаж. Цифровые решения компании сократили затраты и повысили производительность продаж.





Технологии в основе решений

Искусственный интеллект помогает анализировать рынок и прогнозировать изменения, делая бизнес-процессы более эффективными.

Big Data анализирует огромные массивы данных, выявляя скрытые закономерности и оптимизируя стратегии.

Планы развития и госфинансирование

Inline Ltd активно разрабатывает новые инициативы для интеграции с государственными программами развития. Эти инициативы направлены на повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в агропромышленном комплексе.

01

Создание новых технологических платформ позволит предлагать более комплексные решения для участников рынка. Это станет основой для дальнейшего внедрения передовых методов и инструментов продаж.

03

Компания планирует расширение числа своих партнёров, привлекая внимание государственных ведомств и международных организаций. Это позволит создать более эффективную систему поддержки инновационных проектов.

02

Inline Ltd рассматривает возможность участия в международных выставках и форумах с целью привлечения новых инвестиций и расширения своего присутствия на глобальном рынке.

04





Успешные кейсы: примеры внедрений

Компания Inline Ltd успешно внедрила цифровые отделы продаж у нескольких крупных переработчиков, что привело к увеличению объёмов продаж и значительному сокращению издержек на маркетинг и логистику.

Технологии компании позволили одному из клиентов увеличить продажи на 30% в течение года. Это достигнуто за счёт автоматизации поиска клиентов и использования аналитики на базе искусственного интеллекта.

Стратегия продаж: лицензии и партнерства



Лицензии и подписки

Inline Ltd предлагает лицензии и подписки как основные модели продаж. Это позволяет клиентам гибко использовать решения, адаптированные под их конкретные нужды и условия рынка.



Партнёрства

Компания активно развивает партнёрства с другими игроками на рынке, предлагая выгодные условия для совместного использования своих технологий и расширения географической охвата.



Разработка франшизы

Франчайзинговая модель позволит Inline Ltd масштабировать свои решения на международный рынок, обеспечивая стабильные условия для развития новых бизнесов в разных странах.



Глобальная сеть

Создание глобальной сети из партнёров и клиентов способствует укреплению позиций компании на международной арене, обеспечивая доступ к новым рынкам и их анализу.



Как начать работу с Inline Ltd

Для начала работы с Inline Ltd необходимо пройти регистрацию на платформе, после чего специалисты компании проведут презентацию возможностей и помогут адаптировать систему под бизнес-процессы клиента.

По всем вопросам сотрудничества можно обращаться через предоставленные контакты на нашем сайте. Наша служба поддержки готова ответить на любые вопросы и предложить индивидуальные решения.



Свяжитесь с нами для получения дополнительной информации и демонстрации возможностей.

Используйте нашу систему для повышения эффективности и расширения бизнеса.

sale@meatinfo.ru

[+7 \(812\) 425-32-65](tel:+7(812)425-32-65)

