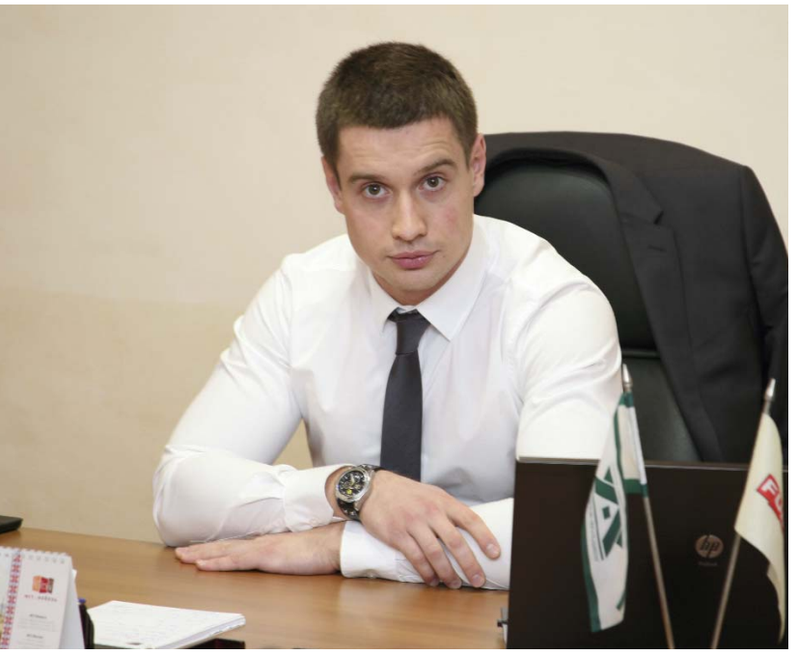


«Увадрев» в своём стиле

Андрей Мымрин, коммерческий директор «Увадрев-Холдинг» доказывает, что надёжность и качество — главные составляющие корпоративного стиля плитной компании.

Традиционный слоган нашей компании — «Надёжность и качество, проверенные годами». В рекламных целях можно придумать более броский, но для нас «надёжность и качество» не просто слова, а дело принципа.

На нашем первом заводе, запущенном в 1994 году, мы постарались выстроить систему продаж, основанную на удовлетворении потребностей клиента — произвести и доставить продукцию заказанной номенклатуры в сроки, которые необходимы нашему партнёру. Этим принципам мы следовали и при реализации проекта нового завода, который был успешно запущен в первом квартале 2015 года. Можно с уверенностью сказать, что такой подход к работе себя полностью оправдал — 95% покупателей, совершив у нас первую закупку, остались с нами. Мы сделаем всё для того, чтобы на новом заводе этот показатель составил минимум 96%.

Мы очень серьёзно относимся к планированию производства и отгрузок. Если наш партнёр вовремя подал заявку на поставку нужных ему плит, то мы гарантируем изготовление и доставку продукции в срок. При этом, партнёр заранее знает даты, в какие его заказ пойдёт в производство. Не так давно мы внедрили систему онлайн-размещения и отслеживания заказов, и уже сейчас, в процессе её отладки и доработки убедились, что движемся в правильном направлении. Эта система органично вписалась во внедрённый в 2013 году CRM-модуль, который позволяет знать о наших взаимоотношениях с клиентом всю информацию, необходимую для принятия правильных решений.

Вопросы доставки продукции мы также берём на себя. Если партнёру удобно доверить доставку нам, то это становится нашей приоритетной задачей — и мы её решаем. Для этого ещё в 2011 году создали собственную транспортную компанию, которую постоянно пополняем новой техникой. В настоящее время запросы наших покупателей обслуживают более 50 машин. Преимущество работы с собственным транспортом очевидны — наши грузовики доставят продукцию в нужное место и в те сроки, которые необходимы нашим покупателям. Чтобы работать с нами было ещё удобнее, мы принимаем сейчас ряд мер для сокращения сроков отгрузки готовой продукции.

В связи с запуском нового производства, возросший более чем в 2 раза объём продаж обязывает нас смотреть на вышеперечисленные задачи под другим углом.

Мы продолжаем работать и над ассортиментом. Сейчас в производстве доступно свыше 150 декоров. Доступно не но-

минально, а фактически — вовремя поданная заявка гарантирует получение продукции любой номенклатуры в будущем отгрузочном периоде. Мы говорим не только о 150 декорах в плитах различной толщины, но и о пяти тиснениях поверхности и о двух форматах ДСП. Так же, под потребности конкретных покупателей, мы используем различные виды упаковки, в настоящий момент предлагаем 8 вариантов. Все это многообразие, безусловно, создаёт определенные производственные сложности, но приоритетом для нас было и остаётся удобство покупателя. Стремимся не просто продавать определённый продукт с определёнными свойствами — стараемся максимально удовлетворить потребности наших партнёров-мебельщиков.

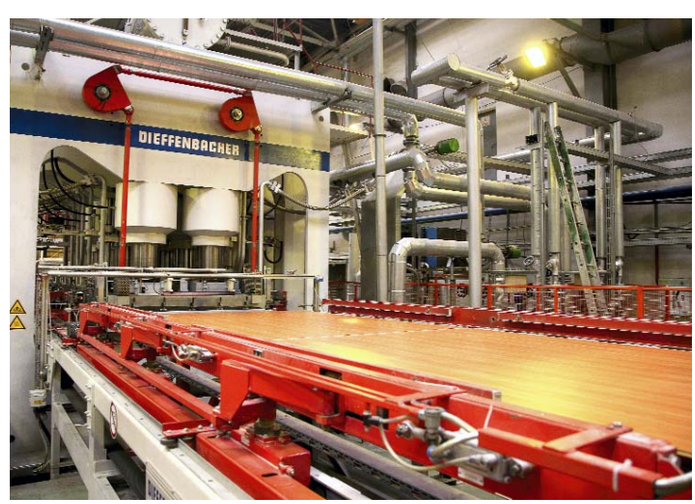
Одним из наших преимуществ является оперативное принятие любых управленческих решений в очень короткие сроки. Даже если у партнёра появился нестандартный запрос, мы подготовим для него решение и сделаем это быстро, не затягивая, без ссылок на установленные стандартные правила работы и необходимость длительных согласований. Мы очень дорожим дружескими отношениями с партнёрами. Для нас, например, нормально, когда мы регулируем технологию для конкретной партии продукции, специально под заказчика, если тот или иной показатель плиты ему хотелось бы изменить. Не думаю, что кто-то из крупных европейских производителей может похвастаться подобным подходом.

На сегодняшний день мы определили круг партнёров по реализации продукции, выпускаемой вновь запущенным заводом. В течение 2014 года и за 6 месяцев 2015 года мы с нуля выстроили дилерскую сеть. Это 37 представителей во всех регионах, находящихся в транспортной доступности и представляющих для нас коммерческий и иногда имиджевый интерес. Для того, чтобы лучше понимать и видеть проблемы, с которыми сталкиваются наши дилеры, мы создали два собственных розничных склада в Ижевске и Набережных Челнах. Наличие этих складов позволяет держать руку на пульсе розничного рынка. Любые решения и нововведения, касающиеся работы с мелким оптом и розницей, мы обкатываем сначала у себя и лишь потом предлагаем дилерам в виде готовых решений, которые точно сработают. Это касается ассортиментной матрицы, маркетингового сопровождения, размещения продукции на складе и так далее. Благодаря нашим партнёрам, сегодня, несмотря на кризис, мы не испытываем недостатка заказов на обоих заводах. Очень ценим совместную работу и уверены, что объединенными усилиями в состоянии пройти текущий экономически сложный период.

Сейчас мы, как и планировали, изменили тактику развития продаж. Будем работать над улучшением сервисных услуг для наших дилеров и производителей мебели: расширять ассортимент, улучшать его доступность без предзаказа, обеспечивать маркетинговую и информационную поддержку. Ежемесячно, совместно с «большой тройкой» производителей декоративной бумаги, мы проводим семинары в регионах нашего присутствия. Тем самым мы стараемся «погрузить» мебельщиков в мировые тренды и держать в курсе всех изменений, связанных с организацией совместной работы с «Увадрев-Холдинг».

Наша задача, чтобы наши новые партнёры убедились в том, что слоган «надёжность и качество, проверенные годами», действительно отражает стиль нашей работы, как убедились в этом те, кто уже много лет сотрудничает с нами.

Ни для кого не секрет, что сегодня кривая рынка ДСП смотрит вниз. Это неоспоримый факт, спорить можно лишь о её крутизне. Like to like сравнение с прошлым годом позволяет говорить о том, что мебельная промышленность работает с коэффициентом 0,7. Оценивая дальнейшее развитие ситуации, уместно использовать модный в настоящее время термин «идеальный шторм». Ключевыми показателями, определяющими нынешнее состояние, являются снижение покупательской способности на рынке мебели, сопряженное с перепроизводством на рынке ДСП, которое, по нашим оценкам, уже составляет около 20% — и это без учёта запуска двух новых заводов по производству ДСП в течение ближайшего полугодия. Совокупность этих двух факторов ещё надолго задержит нас в состоянии стагнации. Всё это заставляет искать новые методы конкурентной борьбы и более интенсивно совершенствоваться. Совершенствоваться совместно с нашими партнёрами так, чтобы быть готовыми не только пройти через текущие сложности, но и подготовиться к предстоящему росту, который, как известно, нас рано или поздно ожидает, вопрос только в том — когда. Ведь несомненным достоинством кризиса является то, что он рано или поздно заканчивается.

ООО «Увадрев-Холдинг»
426062, Удмуртия
Ижевск, ул. Спортивная, 77
office-st@hk-vostok.ru
+7 (3412) 60-60-10

Увадрев-Холдинг