

## Стратегия торговой компании

Наша цель - стать лидерами с двумя товарными группами: \*\*\*\*\* и \*\*\*\*\*.

Для этого наше рыночное предложение опирается на три ключевых фактора:

- мы предлагаем товары профессионального качества по доступной цене;
- мы — надёжный поставщик. Наши \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* и т.д. — качественные. С нашими \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* и \*\*\*\*\* в течение 3-х и более лет не будет никаких проблем. Доступны все необходимые расходные материалы, а при необходимости оборудование легко обслужить и отремонтировать;
- торговые компании на наших товарах могут хорошо заработать;

Чтобы обеспечить партнёрам хороший заработок, мы контролируем розничные цены и стремимся работать напрямую с розницей: торговые точки и поставщики в корпоративный сектор.

Мы также стремимся к тому, чтобы на территории нашего присутствия с нами работала практически вся розница, для чего проводим глубокую проработку территории. От более крупных клиентов к мелким, за исключением конечных потребителей, которые приобретают товар для собственных нужд (предприятия, организации и учреждения).

Для увеличения скорости охвата рынка мы:

- постоянно совершенствуем свою технику до уровня мировых стандартов, как по техническим характеристикам, так и в дизайне;
- формируем позитивное мнение о наших товарах среди конечных потребителей;
- и кредитруем наших торговых партнёров.

Также, поскольку ассортимент наших товаров достаточно большой, мы стремимся получать дополнительные продажи и прибыль через **рост представленности наших товаров на полках партнёров**. Для этого мы активно работаем над выстраиванием с клиентами комфортных для них, и даже дружеских отношений. Мы должны добиваться того, чтобы партнёры меняли у себя на полках «точно такой же товар конкурентов» на «точно такой же наш товар» сами, добровольно, просто на основании нашей просьбы.

Для решения сформулированных выше задач нам нужно сформировать сильную команду, разработать и внедрить систему продаж (включая все необходимые инструменты) и наладить свободную продажу запасных частей. А также нам нужно стать принципиально более клиентоориентированными и оперативными, для чего необходимо сократить внутренние потери и повысить собственную эффективность.

### **Приложения:**

1. Стратегическая карта.