

ОПТОВАЯ КОМПАНИЯ ООО «СИБ-МЕД 1»

ВЫПОЛНИЛА РАБОТУ КОЗЫРЕВА К.А. ЭЗ-173



СИБ-МЕД

**ОБОРУДОВАНИЕ
И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ СТОМАТОЛОГИИ**

г. Кемерово, 650000, ул. 50 лет Октября 11, офис 712

тел./факс: (3842) 39-60-14

E-mail: personasm@mail.ru

E-mail: beizouazw@mail.ru

тел./факс: (3842) 39-60-14

г. Кемерово, 650000, ул. 50 лет Октября 11, офис 712

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Компания ООО «СИБ-МЕД 1» начала свою деятельность с 23 ноября 2012 года. Владелец и директором организации является Самсонов Вячеслав Олегович, доля уставного капитала составляет 100% (10 000 рублей).
- ООО «СИБ-МЕД 1» зарегистрировано по адресу: г. Кемерово, Московский пр-кт, д. 21, 172. Фактический адрес организации: 50 лет Октября 11, 712 офис.
- Основной вид деятельности: Торговля оптовой и розничной продукцией (46.46). Также организация имеет 6 видов деятельности.



АССОРТИМЕНТ

Эксклюзивные
бренды

• Имплантаты

и



• Зуботехническая
продукция



• Зубы
Анис

• Наконечники

СОХ



• Пломбировочный материал

Продукция President Dental
Световые и жидкотекучие композиты, также адгезивы для реставрации зубов
Безупречное качество по отличной цене!

Prebond
адгезивная система 5-го поколения

Dynamic Plus
микрогибридный композитный пломбировочный материал

Etching Gel
препарированная гелем

Dynamic Flow
светотверждаемый универсальный, многофазный микротекучий композит

Zenit Color Kit
набор красок на основе композита

Zenit Nano
нанокерамический композит

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



- Частные и муниципальные стоматологические клиники, зуботехнические лаборатории, которые находятся в близлежащих регионах и городах.
- Заинтересованы в наиболее выгодном предложении, срочном и качественном предоставлении товаров/услуг.



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

- Компания ООО «СИБ-МЕД 1» позиционирует себя, как стабильно развивающаяся компания, которая имеет многолетний успешный опыт в сфере продаж стоматологическими материалами и оборудованием.
- Долговременное сотрудничество с клиентами из ближайшего региона и Кемеровской области.
- Дилерские товары всегда в наличии.
- Доставка в день заказа по городу, отправка транспортными компаниями день в день с оформлением заказа.



ТРЕНДЫ

- Будущее стоматологии — за персонализированным подходом к лечению пациентов, 3D-технологиями и передачей рутинных манипуляций машинам, Уже сейчас фрезеровальные машины изготавливают для нас ортопедические вкладки, коронки



Продвинутая 3D-печать
Искусственный интеллект
Робототехника



3D-моделирование
зубов



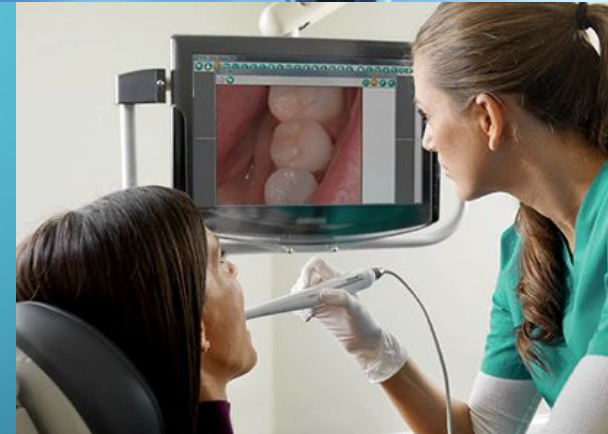
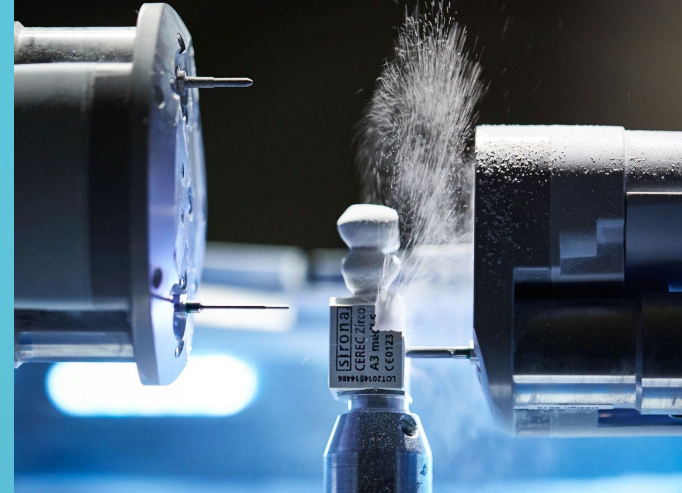
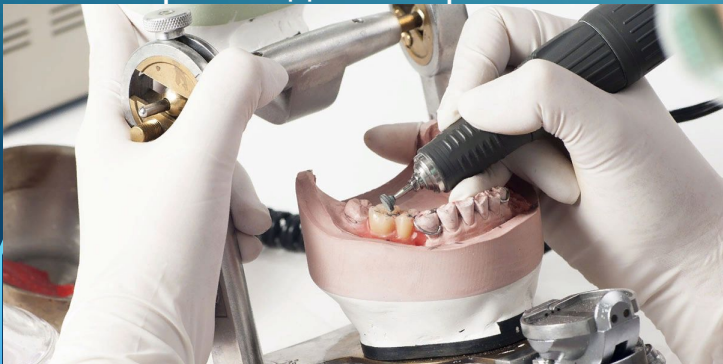
Бодипозитив
Золотая эпоха «голливудских» виниров прошла — им на смену пришла эмаль с цветовым градиентом и прозрачным зубным краем.

ТРЕНДЫ

- Распространение цифрового производства коронок

Ещё недавно для производства одной коронки требовалась целая команда зубных техников: один отливает гипсовую модель, второй моделирует каркас из воска, третий отливает металлический каркас, четвёртый наносит керамику и добавляет индивидуализации.

Сегодня зубные протезы изготавливают цифровым методом. По CAD/CAM-технологии протезы проектируются и моделируются в программе вроде AutoCAD, а потом электронная модель превращается в физическую на фрезере с ЧПУ. В сравнении с аналоговым производством коронки из CAD/CAM дороже, но точнее. Однако удешевление технологии и, соответственно, вымирание аналогового производства коронок — лишь вопрос времени. Зубные техники станут



Интраоральные камеры уже сейчас облегчают клиенту позицию «сидеть с открытым ртом целую вечность» — врач просто разглядывает снимки, полученные внутриротовой техникой. А умные зубные щетки помогают нам контролировать наши привычки с помощью специальных датчиков.

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА

- Товарный ассортимент периодически обновляем, зависит это какие нововведения выходят на рынок.
- Ассортимент глубокий, но не широкий, востребован для нашей целевой аудитории
- Товарная стратегия – Стратегии концентрации, или узкой специализации, на основе дифференциации в отношении состоятельных покупателей, стремящихся получить продукцию или услуги мирового класса. Повышения лояльности клиентов, как новых так и старых, переманиваем клиентов у конкурентов.



ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ



Формирование цен на базе цен лидера

Стратегия эластичных цен

Стратегия преимущественной цены

Психологические цены

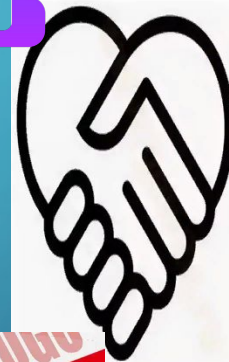
Стратегия льготных цен

Стратегия средних цен

Нейтральная стратегия ценообразования.

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

- Стимулирования сбыта (доставка бесплатная по городу от 2000 р., на межгород от 3000 р.)
- Прямая продажа
- Реклама отсутствует, не задействованы маркетинговые коммуникации.
- Каналы коммуникации с клиентами- почта, телефон, WhatsApp, лично в офисе, выездные командировки.



Прямые
продажи



АКТУАЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ



- Делать упор на социальные сети (создание и ведение).
- Создать личный сайт для интернет-продаж.
- Улучшения продвижения, размещение рекламы на более подходящих каналах.
- Расширить офис по площади для выставления большего количества товара.
- Создать фирменный стиль в целом для организации. Внедрить униформу.