

**Создание и развитие  
дилерских сетей  
на примере лакокрасочного  
предприятия**

**«Хома коллоид»**

# Цель дипломной работы

- создание и развитие дилерской деятельности на российском рынке;
- обобщение зарубежного и отечественного опыта работы дилеров;
- разработка рекомендаций по совершенствованию дилерской деятельности как одной из форм малого предпринимательства.

# Понятие и сущность дилерских сетей

Дилерская сеть	
Цель	Создание дилерской сети является перемещение центра продаж в регионы, проведение единой политики ценообразования, удовлетворение требований потребителя к качеству продукции
Возможность	Позволяет более успешно размещать производство, решать и налаживать вопросы снабжения, сбыта продукции, финансового обеспечения.
Партнерство с контрагентами	На основе соответствующих договорных отношений

# Система оценки эффективности дилерских сетей

<p><b>Дилер</b></p>	<p><b>Это неоценимый источник информации, зачастую лучше владеет ситуацией в регионе и абсолютной точно способен решать возникающие проблемы значительно проще и быстрее</b></p>
<p><b>Эффективность</b></p>	<p><b>Одним из главных моментов на пути развития отношений с дилерами является постоянный контакт</b></p>

# Подходы к управлению дилерскими сетями в современных условиях

канал распределения	стратегии «проталкивания»
Конкурентные позиции торговых посредников	готовность развивать сотрудничество и партнерские отношения
	гибкость логистической системы, позволяющая приспособливаться к потребностям партнеров по каналу
	«подстроенные» под конкретного потребителя программы маркетинга и продаж
	наличие информационных связей с партнерами для согласования действий
	короткий, чувствительный к требованиям рынка, гибкий и надежный цикл исполнения заказа, обеспечивающий быстрое пополнение запасов и удовлетворение запросов потребителей

# Управленческая диагностика предприятия ООО «Хома коллоид»

<p>«Хома коллоид»</p>	<p>является российским производителем лакокрасочных и клеевых материалов для строительства и ремонта, а также для защиты массива древесины</p>
	<p>вошла в число лидеров рынка ЛКМ</p>
	<p>вошла в число лидеров рынка ЛКМ</p>
	<p>практически в каждом регионе есть партнер, представляющий продукцию и рекламирующий ее</p>
<p>особенность</p>	<p>ориентацию на качество, которому в компании уделяется особое внимание</p>

# Маркетинговая концепция развития предприятия

На успех влияет

**стабильность качества и  
рекламное сопровождение  
продаж.**

**залог успеха это формула =  
розничный рынок ЛКМ +  
грамотная реклама +  
ориентация на дилерскую сеть**

**целевая аудитория на рынке  
лакокрасочной продукции  
достаточно разветвленная**

**всеобщая потребляемостью**

# Анализ эффективности деятельности дилерской сети

## ООО «Хома коллоид»

**Основные моменты политики привлечения дилеров**

**гибкая система скидок**

**помощь в проведении рекламных компаний**

**для поддержки дилеров компания регулярно проводит дилерские семинары по вопросам обучения работе для разрешения вопросов, связанных с работой «Хома коллоид», дилеры**

**обеспечиваются бесплатной оперативной консультационной поддержкой**

# Стратегическое планирование развития дилерской сети ООО «Хома коллоид»

<b>Необходимые условия стратегии</b>	<b>определить перечень регионов, в которых было бы целесообразно открыть дилерские центры</b>
	<b>необходимо определить минимальный объём приобретаемой дилером продукции</b>
<b>стратегия достижения цели предусматривает</b>	<b>расширение ассортимента предприятия</b>
	<b>включение в него фурнитуры, мебельных тканей, поролона, и т.п</b>
	<b>стимулирование сбыта через личные продажи - использование коммивояжеров</b>

# Разработка программы совершенствования

## ООО «Хома коллоид»

**Оригинальная программа расширения дилерской сети включает**

**определение групп потенциальных партнеров в регионе и сбор информации об этих компаниях. Определение заинтересованности этих компаний в товаре/услуге;**

**формирование специального предложения с учетом полученной информации;**

**направление информации о компании и предложения потенциальным партнерам.**