



# СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ «EUROMIX»

**Владимир Пипа, Генеральный директор ООО «ТД ЕВРОМИКС»,  
к.т.н., г. Луганск**

## *Персонал.*

---

- Наиболее важная составляющая любого бизнеса и вместе с тем самая сложная его часть. Именно от персонала зависит успех любого мероприятия. При построении бизнес - системы очень важно, особенно на начальном этапе, создать команду опытных менеджеров-единомышленников, которые смогут разработать стратегию, задать динамику входа на рынок и определить дальнейшее развитие компании.

## *Маркетинг.*

---

- Необходимо предложить рынку не просто ассортимент продукции, а ассортимент, который в первую очередь пользуется потребительским спросом и будет более доступен покупателю. Предлагая ассортимент, необходимо учитывать «системность» продукции в строительстве, к таковым относятся системы устройства полов, системы скреплённой теплоизоляции и т.д. Для более успешного продвижения необходимо использовать незаполненные ниши и ориентироваться на определённую сегментацию в продажах.

## Качество.

□ Необходимо с самого начала предложить продукцию высокого качества. Ответственным этапом разработки продукции есть максимальное использование региональной сырьевой базы (заполнители, наполнители, вяжущие) и изучение предложений от поставщиков. Для этого лабораторией предприятия тестируются пробы, которые после положительного подтверждения адаптируются к рецептурным составам. Эта работа продолжительна во времени, кропотливая и ответственная, поскольку от уровня квалификации персонала зависит дальнейшая стоимость рецептуры и как следствие экономический эффект деятельности.

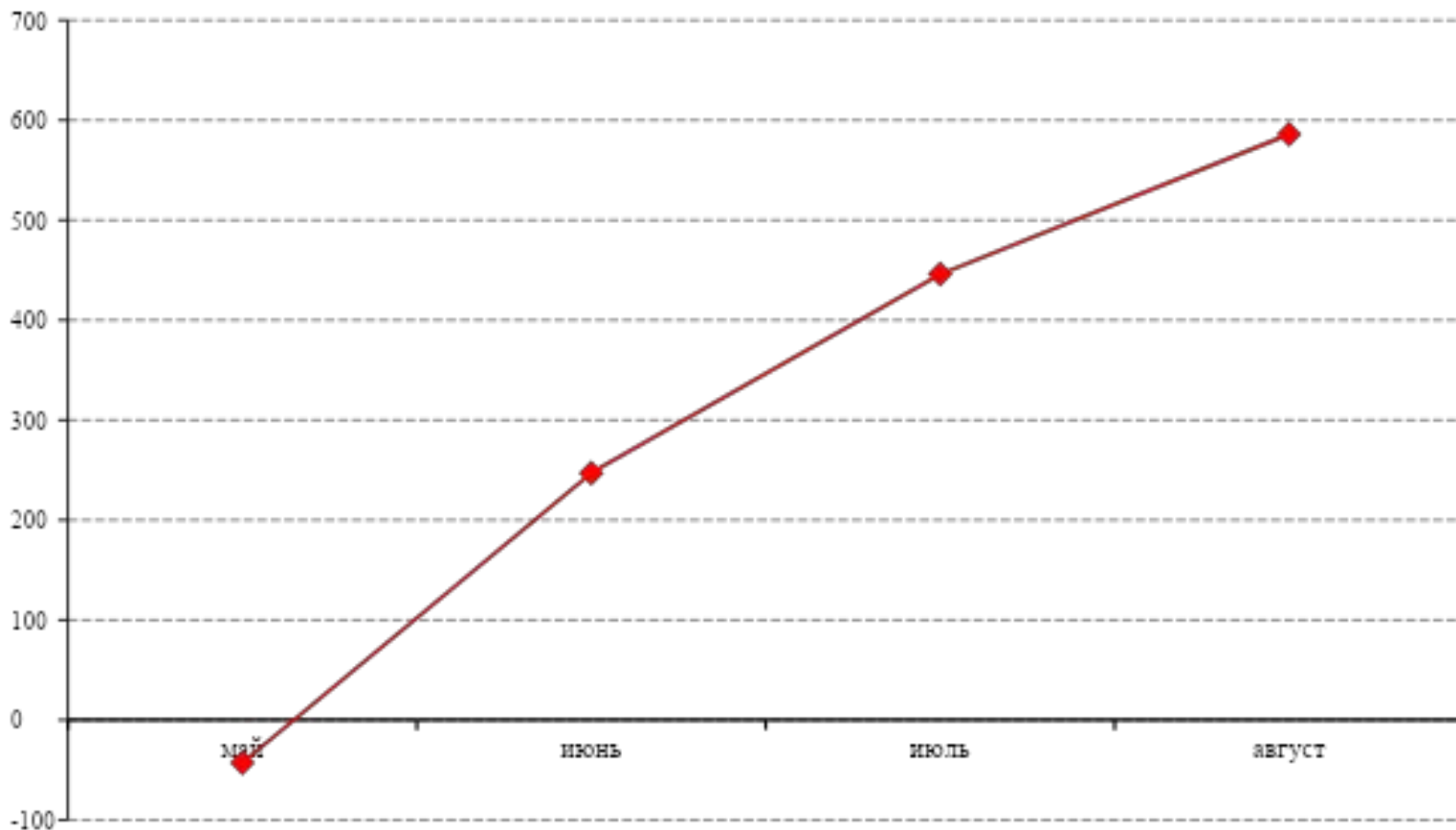
## *Производство.*

- Воплощение работы маркетинга и разработки в, собственно, продукцию. Для бесперебойной работы, гарантирующей своевременный выпуск и поставку качественной продукции на склад заказчика, а также учитывая жесткий временной лимит, необходимо максимально использовать все преимущества автоматизации процессов, гибкость и возможности производственной линии предприятия.

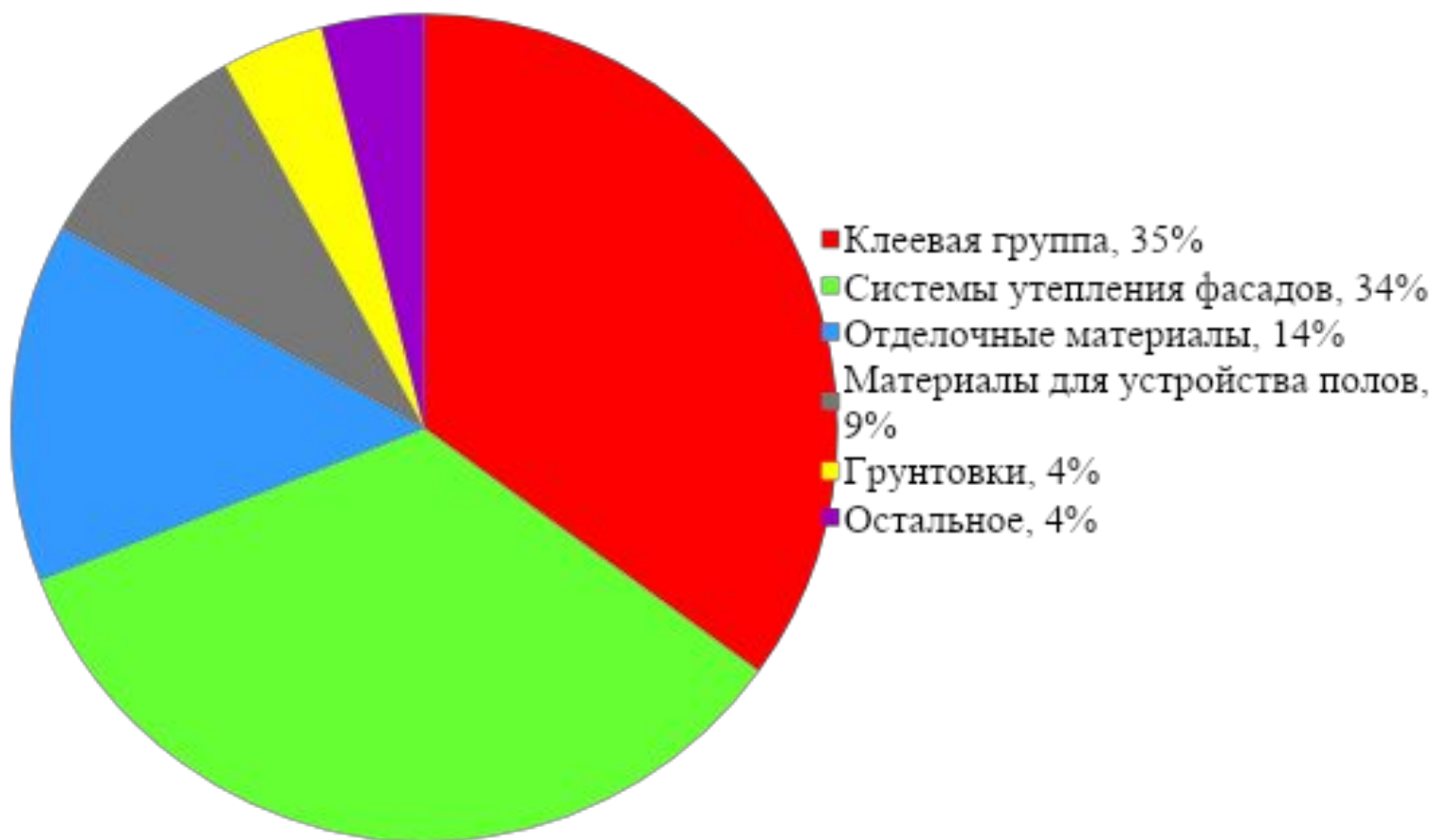
# Дистрибуция.

- Построение качественной и количественной дистрибуции основывается на долгосрочных партнёрских и взаимовыгодных условиях. Высокое качество продукции, оперативная логистика (автомобильный и железнодорожный транспорт), сервисное сопровождение (мастер-классы, консультации и т.д.), доступная цена и высокий заработок дистрибутора позволяют увеличивать объёмы (рис. 1) и расширять географию присутствия торговой марки «EUROMIX».

**Рис. 1.      Динамика продаж строительных смесей «EUROMIX»®  
в мае-августе 2011 года, %.**



**Рис. 2. Распределение сегментов продаж строительных смесей «EUROMIX»® в зависимости от области применения, %.**





**СУХІ БУДІВЕЛЬНІ СУМІШІ**

**СПАСИБО ЗА ВНИМАННЯ!**

**EUROMIX**

+38 067 642 03 33  
+38 050 475 96 66  
т/ф: +38 0642 34 57 51  
e-mail: [info@euromix.ua](mailto:info@euromix.ua)  
[www.euromix.ua](http://www.euromix.ua)

EM•11  
EM•50  
EP•33  
EM•40  
EF•150  
EL•99

25кг