

# Компания «Зеон» -

Региональное представительство торговой марки  
«ZEON»

на территории Сибири и Дальнего Востока  
предлагает высокотехнологичный ассортимент:



- лампы  
энергосберегающие  
и галогенные
- фонари  
аккумуляторные  
и LED;

# Наши цели и принципы

- Цель компании- создать надежные каналы дистрибуции продукции торговой марки «ZEON» в каждом сегменте продаж на территории Сибири и Дальнего Востока .
- «Зеон» – дистрибьюторская компания нового типа, уникальная для Сибири и Дальнего Востока . Уже сейчас мы используем технологии и методологии продаж и продвижения ассортимента торговой марки «ZEON», которые лишь через несколько лет станут общепринятым стандартом в регионе.
- Динамика развития компании поддерживает уверенность наших клиентов и партнеров в перспективности построения взаимовыгодных отношений с «Зеон»
- У нас стабильные «правила игры», устойчивые отношения с дилерами и производителями.
- Мы прозрачны и предсказуемы для наших партнеров.
- Наши принципы - динамизм, инновации, технологичность, стабильность.

# Маркетинговый подход

- Профессионализм в дистрибуции торговой марки «ZEON» для субдилеров и конечных продавцов: умение оптимизировать ассортимент и благодаря этому увеличить доходы. Лучше посвятить свои деньги и время лишь тому ассортименту, который обеспечивает максимальную прибыльность в каждом ценовом сегменте. Наш опыт работы гарантирует безошибочный выбор.
- Предвосхищение послезавтрашней рыночной ситуации, реагирование на события до того, как они начались.
- Постоянный мониторинг рынка, чуткость к предпочтениям потребителей, своевременная корректировка ассортимента торговой марки «ZEON» .
- Индивидуальный подход к каждому клиенту.
- Персональная ответственность менеджеров за состоянием мерчендайзинга и дистрибуции ассортимента торговой марки «ZEON» у клиентов , динамики объема продаж по каждой категории.
- Максимальная прибыль при экономически просчитанном минимуме расходов.
- Менеджеры активных продаж в городах Иркутск, Ангарск, Шелехов, Усолье-Сибирское, Братск, Чита.
- Доставка по железной дороге и автомобильным транспортом по территории Сибири и Дальнего Востока .
- Товарные кредиты, различные маркетинговые акции по ассортименту для клиентов.
- Создание и совместное, с производителем, использование маркетинговых инноваций с целью предложения промоакций клиентам

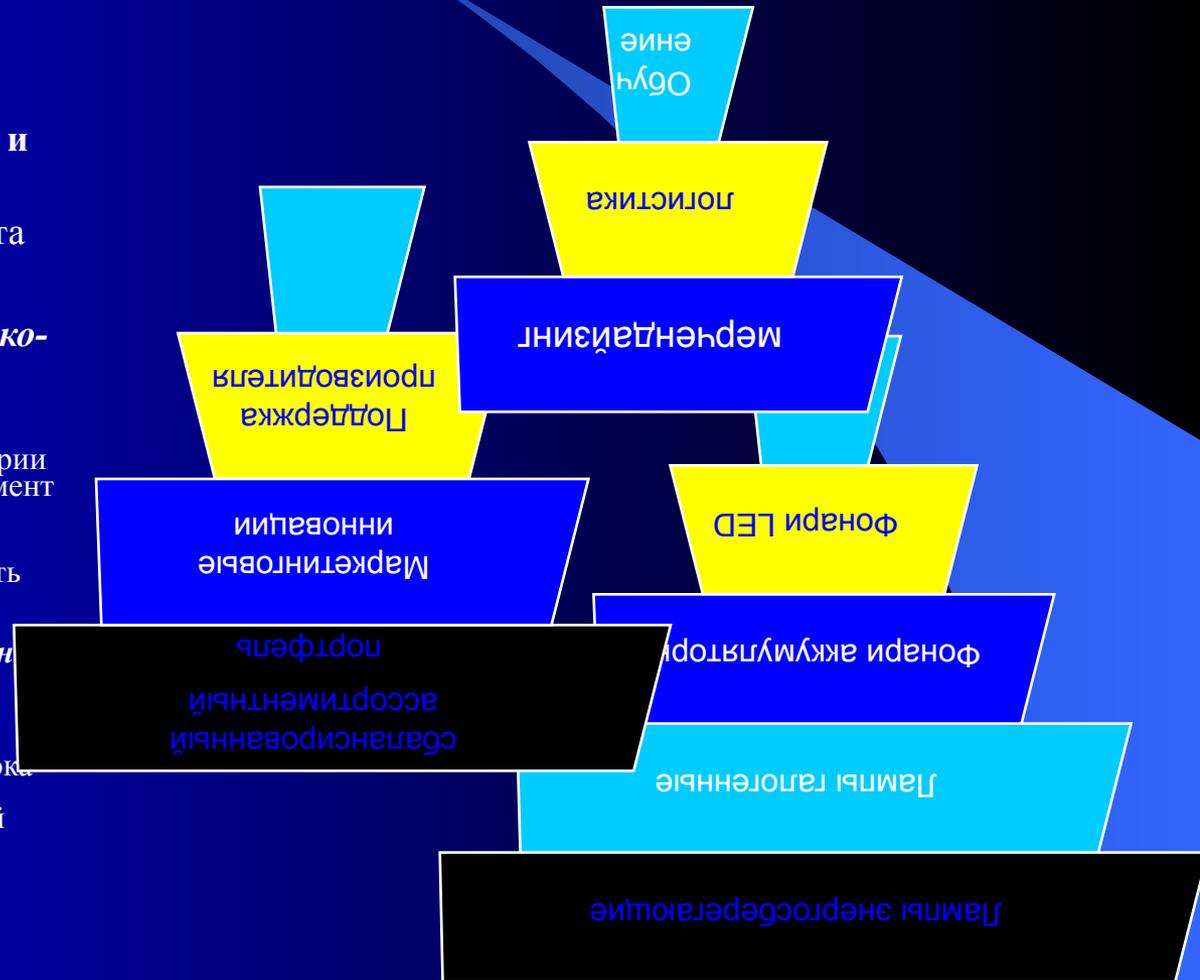
# Требования потребителя



- Потребности потенциального покупателя на территории Сибири и Дальнего Востока неуклонно изменяется в сторону цивилизованного рынка.
- На первый план для покупателя выходит не столько потребительские свойства и стоимость товара, предлагаемые оптовыми компаниями региона, а качество предлагаемых дополнительных услуг :
  - логистика,
  - мерчендайзинг,
  - обучение торгового персонала клиентов,
  - сбалансированность предлагаемого товарного портфеля,
  - оказание помощи нашим партнерам в бизнесе по повышению ликвидности товара, увеличению прибыльности

# Соответствие требованиям

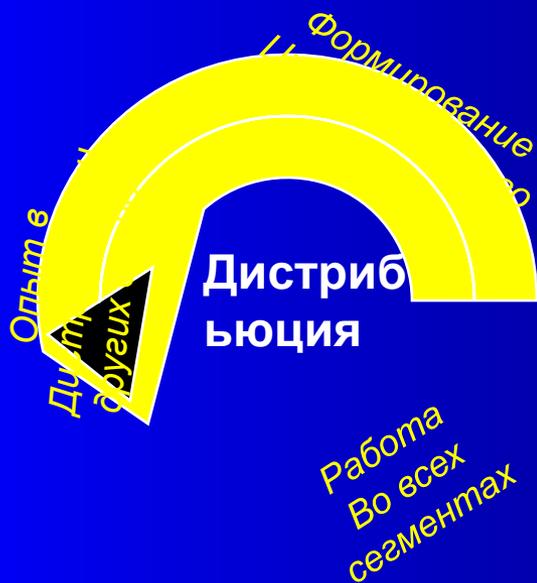
- Компания «**Зеон**» предлагает сбалансированный комплекс, состоящий из ассортимента **энергосберегающих и галогенных ламп, фонарей аккумуляторных и LED** торговой марки «**ZEON**», и дополнительных услуг по продвижению этого ассортимента
- Компания «**Зеон**» выступает **региональным дистрибьюторско-логистическим центром**, позволяющим
  - с **одной стороны** - полноценно представлять и расширять на территории Сибири и Дальнего Востока ассортимент торговой марки «**ZEON**» ;
  - с **другой стороны**- помочь клиентам Сибири и Дальнего Востока повысить доходность своего бизнеса, за счет работы через **региональный дистрибьюторско-логистический центр** с ассортиментом торговой марки «**ZEON**» ;
  - с **третьей стороны** –проведение на территории Сибири и Дальнего Востока маркетинговых инноваций, разработанных маркетологами нашей компании и **производителем**



# Взаимодействие с производителем

- Совместное планирование по увеличению объема продаж на территории Сибири и Дальнего Востока , расширении товарного ассортимента , за счет введения новых товарных групп.
- Совместное освоение всех сегментов продаж, в т.ч. и национальных розничных сетевых операторов.
- Создание инфраструктуры сбыта на территории Сибири и Дальнего Востока ассортимента торговой марки «ZEON» .
- Предоставление производителем информации о преимуществах ассортимента торговой марки «ZEON» и доведение компанией «Зеон» этой информации до конечного потребителя.
- Совместная подготовка, бюджетирование и проведение маркетинговых мероприятий по продвижению ассортимента торговой марки «ZEON» .
- Представление производителем Рекламно-торгового оборудования ( или изготовление его на региональной базе) для продвижения ассортимента в розничных сетях
- Осуществление мерчендайзинга по ассортименту торговой марки «ZEON» для ключевых клиентов на территории Сибири и Дальнего Востока .
- Предоставление компанией «Зеон» информации по ситуации на региональном рынке по присутствию ассортимента конкурентов торговой марки «ZEON» , с целью выработки совместных планов по противодействию расширению влияния конкурентов на рынок региона
- Пересмотр , на переговорной основе, условий работы с производителем , исходя из истории совместной работы, согласованных планов и достигнутых результатов.

# Наши сильные стороны



# Дальнейшие шаги

- Построение полноценного *регионального дистрибуторско-логистического центра* на территории Сибири и Дальнего Востока .
- Открытие *представительств* , в близлежащих субъектах РФ - Читинской области, Республике Бурятия, республике Саха-Якутия, Амурской области, Приморском и Хабаровском краях.
- Совместная организация , с производителем, на базе Компании «Зеон» деятельности работы *Торговых представителей и мерчендайзеров по ассортименту партнеров.*
- Открытие *специализированных магазинов и розничных точек* по продаже ассортимента торговой марки «ZEON» .

# Преимущества работы с нами

- Компания «*Зеон*» на территории Сибири и Дальнего Востока создает маркетингово- производственный альянс производителя и конечных потребителей , в котором компания «*Зеон*» выступает связующим звеном, взяв на себя профессиональное решение проблем:

## **у производителя:**

- увеличение объема продаж
- дистрибуция товара
- расширение ассортимента
- логистика
- изучение потребностей рынка
- создание инфраструктуры продаж
- проведение и ретрансляция маркетинговых мероприятий

## **у конечного потребителя:**

- увеличение объема продаж
- формирование сбалансированного ассортиментного портфеля
- логистика
- мерчендайзинг
- обучение персонала
- проведение маркетинговых мероприятий