

Опыт выхода на межрегиональный рынок: какие возможности открыл кризис, новые решения



История развития компании

Сама идея создания «**Национальной Почтовой Службы**» была озвучена в далеком 2003 году после того, как я прочитал статью о рынке директ-маркетинга в России. Оказалось, что объем услуг в 2002 году составил порядка 200 млн. \$. При этом в структуре расхода на 1 «директ –отправление» включающее в себя почтовый тариф, печать послания, персонализацию, аренда БД, почтовый тариф в среднем составлял 60%, и это было для меня открытием. После этого стало понятно, что проводником этой услуги могла быть только Почта России .

После чего возникла мысль о создании альтернативной почтовой компании, целью которой была «атака на почтовый тариф» и безадресная доставка по России с филиальной сетью в 13 городах «миллиониках»

Было четкое ощущение нишевого бизнеса, где единственным конкурентом будет Почта России.

Основные вехи развития компании:

- 2000 Создание «Службы доставки Экспресс-Курьер» (СДЭК)
- 2002 Первые 4 филиала СДЭК Новосибирск, Москва, Омск
Санкт-Петербург
- 2003 Идея городской доставки , первые отделы городских доставок (ОГД) в СДЭК. Попытка обслуживать в Новосибирске интернет-магазин Корзина.ру
- 2004 Филиальная сеть СДЭК 8 филиалов, ОГД созданы в 3 филиалах
Новосибирск, Барнаул, Омск
- ~~2006 Филиальная сеть СДЭК 20 филиалов + 35 представителей в по
России ОГД созданы в 6 филиалах.
Прирост выручки СДЭК 234% ОГД всего 100%~~

007

В начале года принято решение о выделении из СДЭК
отдельного юридического лица

«НАЦИОНАЛЬНАЯ ПОЧТОВАЯ СЛУЖБА»

5 филиалов: Новосибирск, Омск, Томск, Барнаул, Уфа

Получение лицензии на оказание почтовых услуг

*Первые попытки обслуживания ИФНС в Новосибирске и
Барнауле*

2008 Увеличение количества филиалов до 7 +Екатеринбург, Челябинск

За год переработано порядка 420 000 писем от ИФНС

Новосибирска и Барнаула

Декабрь 2008 года ФСТ принято решение об увеличении
почтового тарифа на простые письма на 20% на заказные письма на
100%

2009 Смена стратегии компании, основной упор на доставку писем .

Первые контакты с ПФР, ФССП (судебные приставы), Служба
мировых судей – основание экономия бюджета этих организаций

Новые тарифы вступили силу с 03 февраля 2009 г.

Как повлиял кризис на стратегию развития компании, какие возможности открылись

Влияние кризиса:

- Резкое уменьшение заказов от коммерческих структур в период сентябрь-декабрь 2008
- Закрытие убыточных филиалов Екатеринбург и Челябинск в октябре 2008
- Оптимизация численности компании
- Увеличение кассового разрыва

Появившиеся возможности развития:

- Концентрация на доставке писем от государственных органов: ИФНС, ФССП, Службы мировых судей, ПФР (местные письма)
- Концентрация на обслуживании крупных директ-маркетинговых агентств с привлекательной ценой, примерно на 20% ниже, чем у Почты России
- Открытие смежных рынков – предпочтовая подготовка и продажа конвертов для госорганов, В/Ч
- Технология потоковой автоматизации учета писем, как простых так и заказных, с отчетом перед Клиентами в режиме онлайн. *Особенности учета:*
потоковое сканирование, сопряженное с последовательным потоковым нанесением штрих кода, и последующим конвертованием

Опыт взаимодействия с инвесторами, формирования стратегического партнерства – какая стратегия будет применяться Вами для дальнейшего успешного развития

Опыт взаимодействия с Инвестором был на первоначальной стадии наполнения организационной структуры компании, который оказался не слишком успешным по причине отсутствия у меня реального опыта общения и выстраивания взаимоотношений с Инвестором. Теорию взаимоотношения я черпнул в литературе и на семинарах, но в действительности, мои иллюзии быстро рассеялись после попытки Инвестора вмешаться в операционную деятельность. Хотя на бумаге были оговорены основные классические условия взаимодействия и управления компанией через Совет Директоров.

Причина второй части неуспеха кроется в том, что у самого Инвестора то же не было опыта выстраивания взаимоотношений. Благо, что сотрудничество с Инвестором было краткосрочным, и все финансовые обязательства я погасил в течении 2008 года. В настоящее время у меня есть потребность в инвесторе, но опасения, основанные на негативном опыте, меня сдерживают.

Какая стратегия будет применяться Вами для дальнейшего успешного развития

Здравый смысл говорит о том, что внешний опытный Инвестор, мог реально мне помочь в развитии компании. Простое денежное вливание в компанию - это лишь 20% успеха, а вот новые технологии управления, предоставление человеческих ресурсов, свежие идеи, непосредственные советы при принятии решений по ряду стратегических вопросов- это 80%

В связи с озвученными принципами я избрал стратегию ожидания Партнера- Инвестора. **Придет время – будет Инвестор**

Спасибо за внимание!