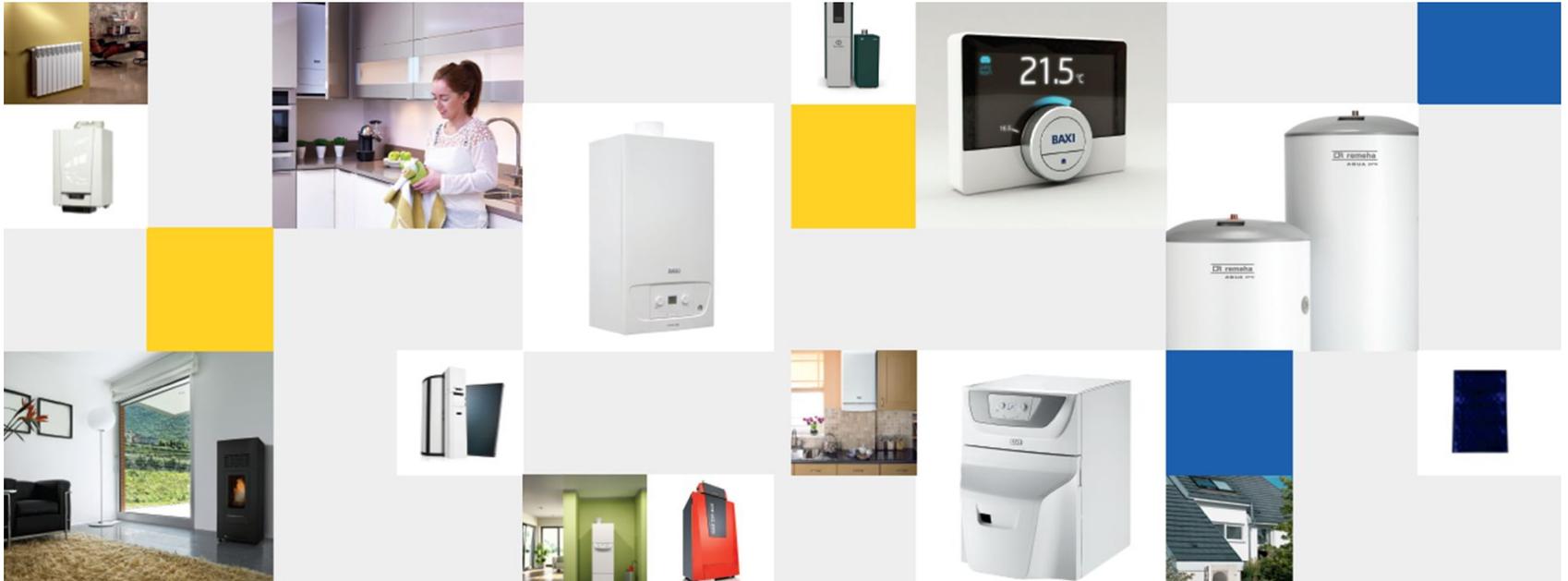


BDR THERMEA GROUP

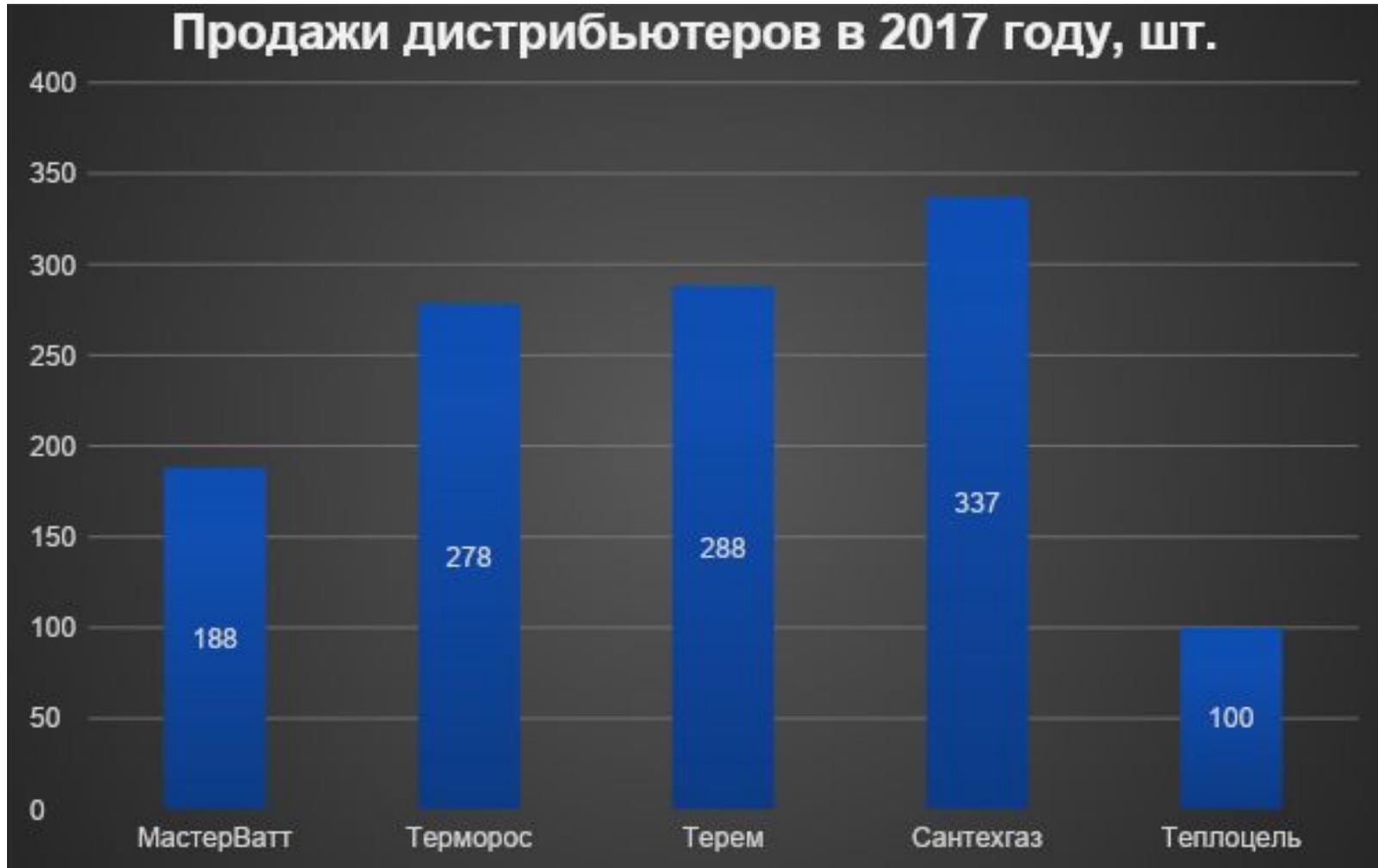


Статистика работы филиала

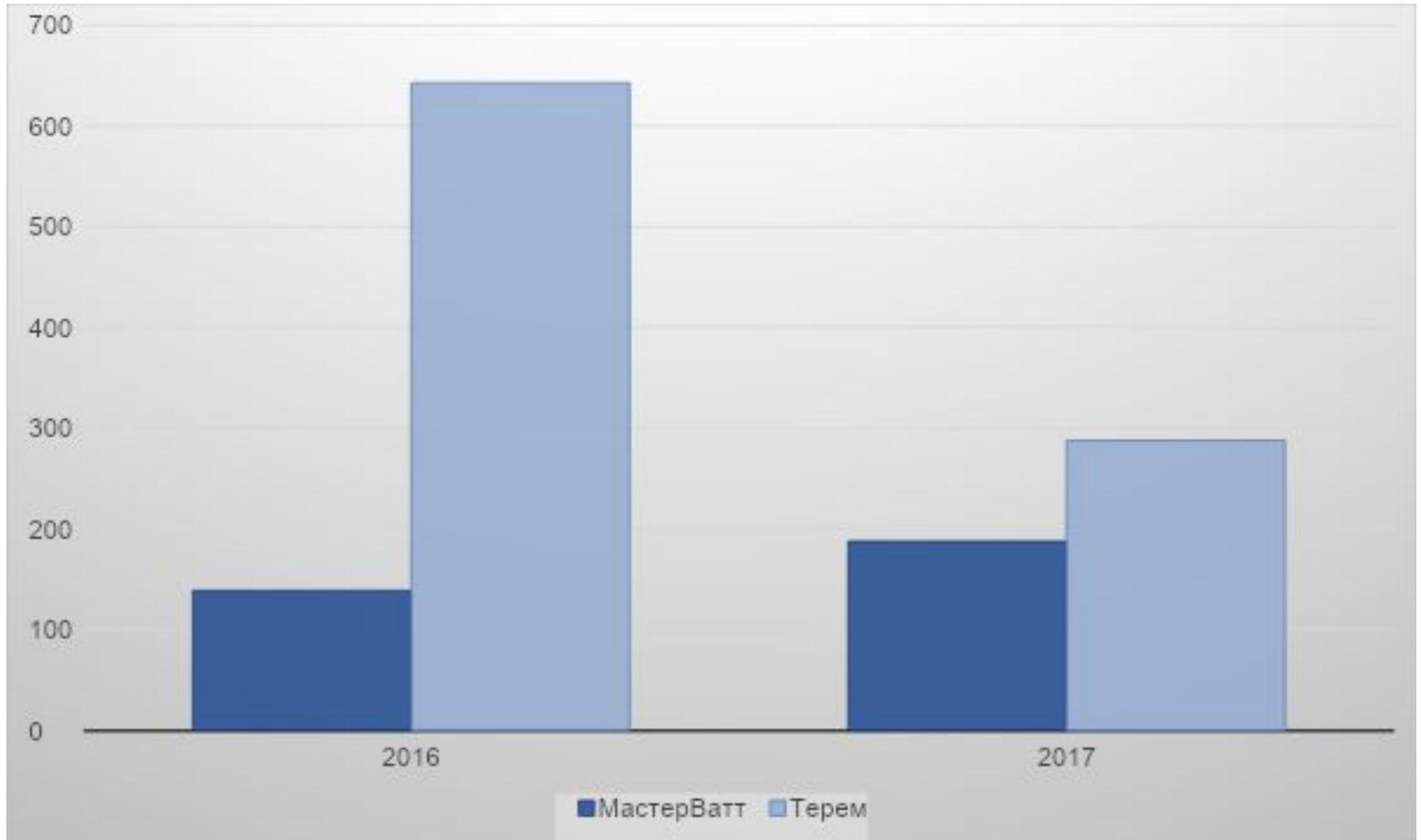
	2016 год	2017 год
Количество командировок	58	29*
Количество посещенных населенных пунктов	72	86
Количество контактов и встреч с субдилерами	671	354
Количество объектов посещенных		27
Километров преодолено		20 000 км
Количество встреч с Гор и РайГазами		40
Совместных выездов с субдилерами на объекты		10
Количество семинаров	29	15

*снизили количество в пользу однодневных выездов в близлежащие населенные пункты

Продажи дистрибьютеров в 2017 году

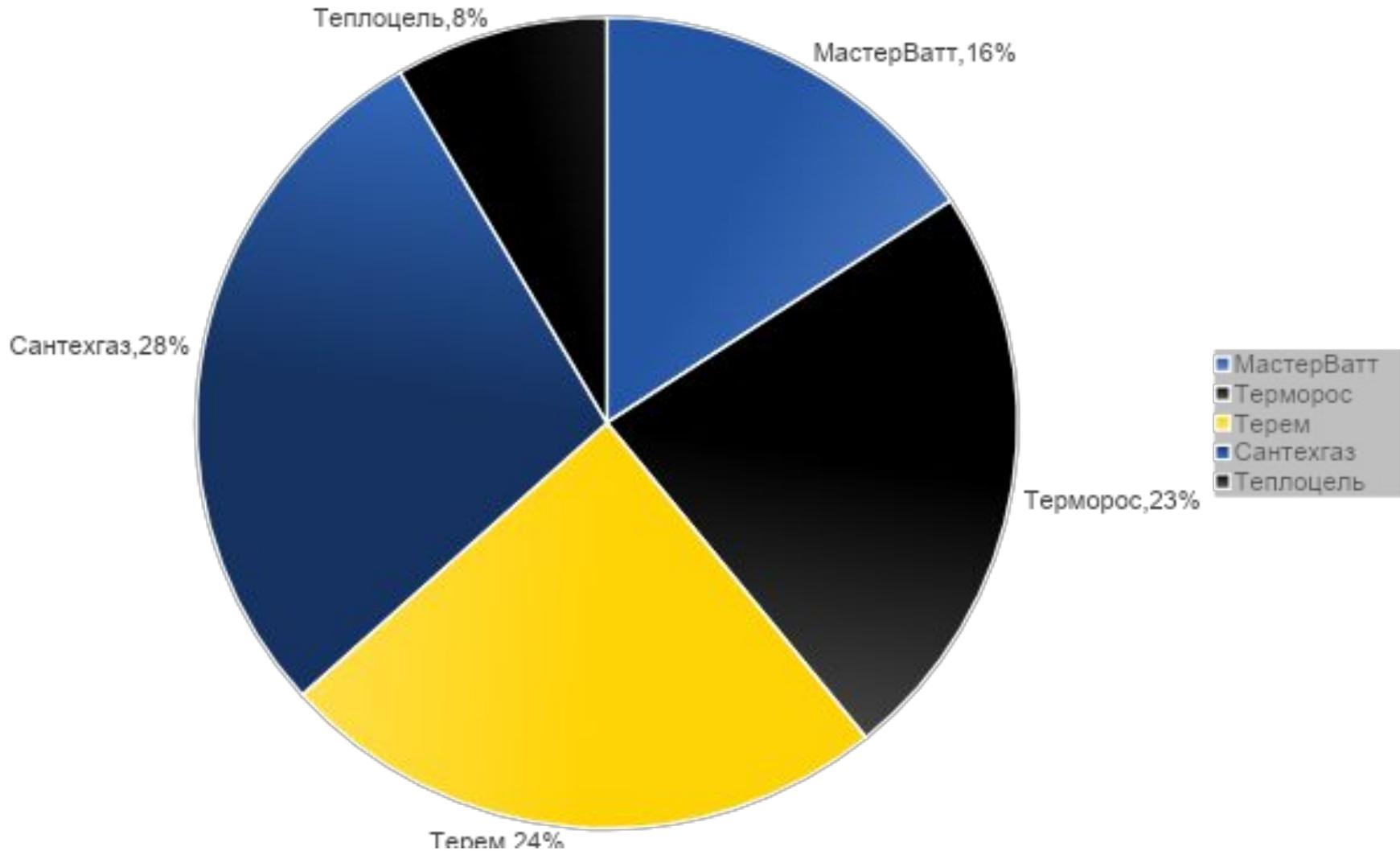


Изменение показателей продаж некоторых дистрибьютеров



Доли продаж по марке ВАХИ

Доли рынка по марке ВАХИ



Действия конкурентов

Proterm — 3 года гарантии на котлы, при регистрации на сайте и получении дополнительного года гарантии

Vaillant — 3 года гарантии на котлы, при регистрации на сайте и получении дополнительного года гарантии, акция «Утилизатор» - 3500 рублей на сервис в подарок, при замене котлов на Vaillant

Bosch — программа Bosch Plus – плюс год гарантии от сервисных организаций из списка зарегистрированных.

Buderus

Ariston

Immergas — до 3 лет на традиционные котлы, до 5 лет на конденсационные котлы при оборудовании регистрации на сайте, выплата от 1000 рублей за котел монтажнику, регистрация монтажников на сайте с удобным поиском для конечного клиента

Лемакс — выплаты монтажникам в размере от 500 рублей за установку их оборудования

Haier — предоставляет на 1 месяц котлы для витрины бесплатно

Маркети



НАШИ ДЕЙСТВИЯ или БЕЗДЕЙСТВИЯ

В течении полугода никак не можем внести изменения на наш сайт в раздел где купить, сервис и прочее

Отпустили «в свободное плавание» ВАХИ-Клуб

Уменьшили количество поездок на завод

Срезали все рекламные бюджеты в счет выставки АкваТерм

Минимизация рекламной продукции, скудное разнообразие сувениров – нечего дать полезного полезному монтажнику.

Длительное и порой безутешное взаимодействие с бухгалтерией (до 20 дней не можем согласовать документы для соучастников ВАХИ EXPO Краснодар)

Предложения – НУЖНЫ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАБОТЫ

При условии что мы не продающая организация, единственным нашим инструментом может служить маркетинг, а значит следует:

Пересмотрение поездок на завод – формирование группы по регионам (отправлять группу из одного региона с ответственными за данный регион сотрудниками)

Увеличение количества прямых дилеров покрывающих регионы с малым количеством магазинов – небольшие населенные пункты.

Внедрение программы стимулирования продаж на всех этапах поставки оборудования

Тесное сотрудничество отдела маркетинга с представителями в регионах - только представители в регионе знают что именно нужно в каждом случае для поднятия имиджа компании, завоевания большей популярности и повышению лояльности

Увеличение срока гарантии на оборудования (при дополнительных условиях)

Спасибо за внимание