

Сергей Коденцев, бренд-менеджер S-Line, компания «ДАН», г. Омск, ksg@danomsk.ru

1. Что такое «S-Line»?

Для начала, необходимо понять, что представляет собой товар под маркой «S-Line».

Название «средства измерений» выбрано не случайно, потому что речь идет о широком спектре приборов, среди которых есть модели для измерения практически любых физических величин.

Самый распространенный и обширный класс приборов на сегодняшний день – цифровые мультиметры. В модельном ряду «S-Line» этот тип приборов представлен очень широко. Выпускаются как хорошо известные серии приборов типа: DT830, M890, MY60, так и различные серии приборов собственной разработки. Ассортимент производимых мультиметров отличается богатым выбором конструктивного исполнения и функциональной насыщенностью моделей.

Еще один, не менее интересный, тип приборов – измерители физических величин. Представлены они как типовыми моделями (термометры, тахометры и др.), так и новыми собственными разработками, например, анализаторами влажности дерева, ультразвуковыми измерителями расстояния.

Одно из новых направлений в продукции «S-Line» – металлодетекторы от простых – карманных – до профессиональных установок.

Дополняет номенклатуру продукции «S-Line» широкий выбор аксессуаров – щупы, чехлы для приборов, измерительные датчики.

Полный перечень продукции подробно освещен в отдельном каталоге. Причем в него вошли, в числе прочего, изделия, находящиеся на момент выпуска каталога в разработке, что весьма полезно и интересно (однако продавцу требуется учитывать, что такого товара еще нет в доступности к продаже).

Завод «S-Line» выполняет полный производственный цикл, от изготовления корпусов до конечной сборки. Это позволяет контролировать качество на всех этапах производства. А особо стоит отметить, что продукция «S-Line» выгодно отличается соотношением цена/качество по сравнению с аналогичной продукцией других производителей.

Все поставляемые приборы «S-line», имеют Российские сертификаты, подтверждающие качество и безопасность продукции.

2. Некоторые соображения по поводу продаж

После вводной части, где раскрывается содержание товара марки «S-Line» становится ясно, что это гораздо более емкая категория, чем просто цифровые мультиметры.

Одновременно с этим возникает вопрос – кому всё это можно продавать, кто потенциальные покупатели этой продукции?

Первое, что приходит на ум (и странно, если бы это было не так) – это промышленные радиоэлектронные предприятия, предприятия, осуществляющие сервисное обслуживание электронной аппаратуры, радиолюбители. Другими словами, все те, кого вы привыкли видеть в качестве своих привычных покупателей.

Однако далеко не все потенциальные покупатели попадают в привычный для вас круг интересов. И наша с вами задача обнаружить тех покупателей, которым вы могли бы продавать этот товар.

Потенциальных покупателей приборов марки «S-Line», предлагаемых на рынок в настоящий момент, можно разделить на несколько основных групп.

Во-первых, это **фирмы по продаже электротехнической продукции:**

- оптовые
- оптовые с розничной сетью
- крупные розничные магазины

Эта группа клиентов, я бы сказал, первоочередная для проработки (у нас уже есть положительный опыт работы с некоторыми из ее представителей). Тем более, что это направление – родственное торговле ЭК, и практически всегда при правильно проведенной работе дает положительный результат.

В данной группе преобладает потребление хорошо продаваемых серий мультиметров (серии 830, 890, MY-60-99) и различных типов токовых клещей. Также они проявляют интерес к пробникам и детекторам (проводка, металл).

Кроме того, обязательно необходимо убедить их выставлять в своих магазинах расширенный ассортимент продукции (пусть даже в некоторых случаях образцы будут лишь в единичных экземплярах), поскольку разнообразная и богатая витрина однозначно дополнительно стимулирует продажи.

Во-вторых, это **фирмы по продаже хозтоваров и фирмы, торгующие инструментом (электроинструмент, стройматериалы):**

- оптовые
- оптовые с розничной сетью
- крупные розничные магазины

О них с уверенностью можно сказать, что они потенциально готовы к потреблению популярных недорогих серий мультиметров (810, 830, 890), различных видов индикаторов, пробников, приборов хозяйственно-бытового назначения (термометры, измерители расстояния, весы и т.д.).

Другое дело, что данный товар для них практически незнаком, и можно при контакте с ними столкнуться с непониманием с их стороны – что же им такое предлагают. В этом нет ничего страшного, и нужно просто подобрать к ним свой ключик. Специфика работы с ними состоит в необходимости проведения хорошей подготовительной и разъяснительной работы и предоставлении поддержки продаж:

– предоставление подробной информации, разъяснение сфер применения товара

– оказание помощи в формировании первоначального ассортимента исходя из собственного опыта и статистики продаж. Это очень ответственный этап здесь нужно дать максимально точную информацию – от этого зависит дальнейшее развитие отношений. В последствии ассортимент так же можно будет расширить

– предложение и предоставление (в случае необходимости) выставочных стендов, поскольку в этом случае товар заведомо будет выделяться среди остального их ассортимента.

Таковы были соображения, которыми хотелось поделиться с вами. То есть, товар с маркой S-Line это – и хороший товар для вашего магазина, и повод обратиться в торговые фирмы ваших коллег в смежных областях и расширять поле ваших продаж.

