

Олег ВЫПЕРАЙЛЕНКО, ТД «КОЛИЗ»



# УСПЕХ – ЭТО УМЕНИЕ ДЕЛАТЬ ОБЫЧНЫЕ ВЕЩИ НЕОБЫЧАЙНО ХОРОШО



**Д**истрибуция и розничная торговля переживают период масштабных изменений. Все игроки, от дистрибуторов и гипермаркетов до небольших магазинов и он-лайн продавцов, пытаются понять, как идти в ногу с быстроменяющимся рынком.

Сегодня дистрибуторам необходима уникальность, поскольку сети, развиваясь, забирают «питательную среду» дистрибутора, они вытесняют линейную розницу, активно начинают работать напрямую с производителем. На современном этапе развития дистрибуционного бизнеса, нужно становиться лидером в дифференциации, а также качественно повышать уровень эффективности сотрудников, снижая себестоимость услуг.

В 2012 году Торговый Дом «КОЛИЗ» активно работал в трех направлениях развития:

- создание оптимального пакета услуг для производителя;
- повышение эффективности сотрудников;
- расширение территории продаж.

Давайте задумаемся, что интересно производителей? Во-первых, качественно выстроенная система складской и транспортной логистики. Во-вторых, сама дистрибуция (покрытие территории, активная база, заказы, дебиторка). В третьих – маркетинг (мерчандайзинг, мониторинг, BTL-акции, обслуживание потребителей). Как только один из элементов выпадает, производители «обходят» дистрибуторов. Эти три основных аспекта и составляют оптимальный пакет услуг.

Торговый Дом «КОЛИЗ» располагает самой современной системой складской и транспортной логистики, обновленным оборудованием для хранения, использует современное программное обеспечение и осуществляет доставку силами собственного нового автомобильного парка. Компания имеет 100 % покрытие территории со 100 % активной клиент-

ской базой, работу с партнерами осуществляет подготовленная команда торговых представителей и мерчандайзеров. В арсенале компании – активные маркетинговые акции продвижения. Мы имеем опыт в расчетах эффективности таких акций и оказываем консультационную помощь партнерам в вопросах оценки конъюнктуры рынка. Мы добились уникальной скорости обслуживания: 40 % заказов выезжают с распределительного центра не более чем через 6 часов после их получения. Мы считаем это одним из своих конкурентных преимуществ, постоянно увеличивая количество заказов в этом временном интервале. Новая логистическая программа позволяет контролировать адресное размещение товара на складе, проводить пошаговое управление операциями, минимизируя уровень брака и возвратов, позволяет создавать динамическую маршрутизацию, проводить биллинг затрат по клиентам, километражу и тоннажу, а также отслеживать факт выполнения маршрута через GPS. Одним из приоритетных вопросов Торгового Дома «КОЛИЗ» продолжает оставаться повышение эффективности сотрудников в разрезе более устойчивых коммуникаций. Семь лет назад мы одними из первых на рынке продуктов питания внедрили в стандарт работы торгового персонала КПК и GPS-контроль маршрутов. Сегодня КПК заменили планшетики, а их новое программное обеспечение позволяет осуществлять не только дистрибуционные задачи (прием заявок, передача на

распределительный центр, история продаж, дебиторская задолженность), но и маркетинговые (оценка конкурентов, представленность продукции, акции). Подключившись к корпоративному сайту, каждый торговый представитель в любой точке продаж может осуществить красочную рекламную презентацию, рассказать о новинках и показать их.

В стандарт нашей работы давно вошли программы обучения трех уровней:

- программы первого уровня для начинающих специалистов;
- программы повышения квалификации с последующей аттестацией;
- программы по развитию личности.

Мы считаем, что сегодня конкурентным может быть только тот дистрибутор, который научился управлять продажами.

Продолжая расширять территорию продаж к уже существующим филиалам в Чувашской республике, Республике Марий-Эл и Кировской области, в мае 2012 года был открыт филиал в Республике Татарстан.

Рынок меняется, и мы меняемся вместе с ним, становимся более совершенными. Время требует этого от каждого. Я уверен, что Новый год принесет новые идеи, новые решения, появятся новые партнеры, наши услуги будут более интересными, а главное – они будут более эффективными, высвобождая для наших партнеров временные и финансовые ресурсы, которые они смогут направить в свое дальнейшее развитие.

От всей души хочу поздравить наших партнеров, наших сотрудников и всех нижегородцев с наступающим Новым годом и пожелать здоровья, любви, счастья, новых открытий, позитивного настроения и уверенности на пути к достижению цели. ♦

