



# «ОНИКС» – ШАГ ЗА ШАГОМ НА ПУТИ К УСПЕХУ

Постоянные читатели журнала «Трубопроводная арматура и оборудование» знают, что на 2016 год руководством компании «ОНИКС» были поставлены амбициозные планы, и сейчас, в разгар летнего сезона, самое время подвести итоги прошедшего полугодия. Об основных результатах и достижениях ведущего поставщика деталей трубопроводов и трубопроводной арматуры рассказывает маркетолог-аналитик компании «ОНИКС» Кирилл Михайлов.

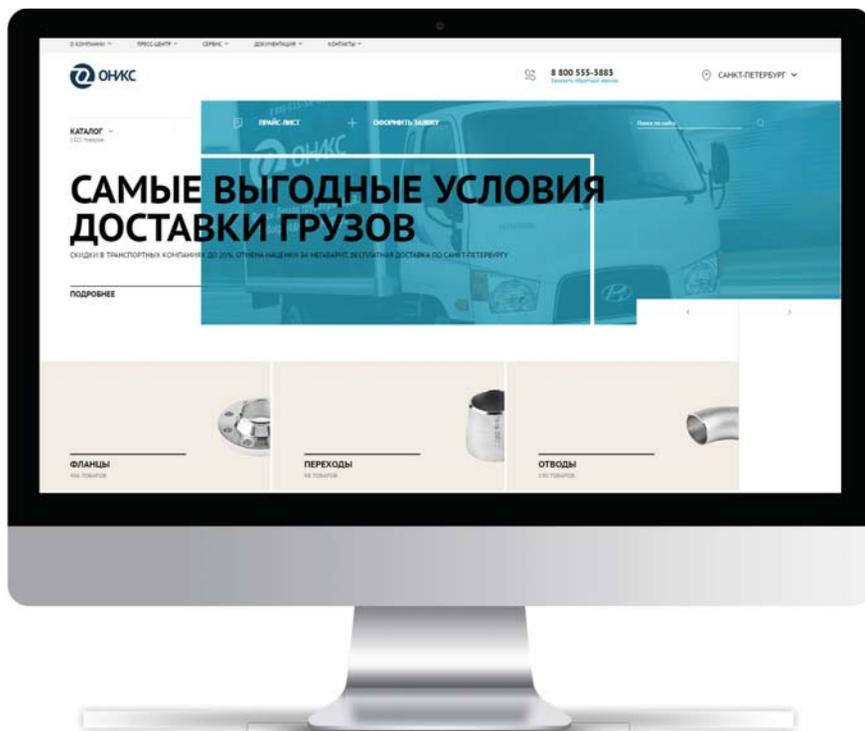
**2016** год – юбилейный для ООО «ОНИКС», в нем компания предстала перед клиентами и партнерами с новым логотипом и фирменным стилем – основными элементами бизнес-имиджа, которые формируют образ фирмы. Как показывает обратная связь, регулярно собираемая и обрабатываемая отделом

качества, ребрендинг прошел вполне успешно – новый фирменный стиль показался клиентам современным, понятным и узнаваемым. Вслед за этим состоялось масштабное обновление дизайна официального сайта компании, запуск которого пришелся на 14 апреля – день, когда «ОНИКС» отметил 10-летний юбилей своей работы.

Новый фирменный стиль и сайт – важные составляющие успешной деятельности, однако мы понимаем, что только этим лояльность клиентов не удержать и тем более не завоевать. В данном контексте, прежде всего, следует вести работу с ассортиментом, чтобы полностью покрывать имеющиеся у клиентов потребности в продукции. Закономерным результатом проведенных аналитических исследований по теме трубопроводной арматуры и наблюдений за тенденциями спроса на продукцию со стороны заказчиков явился ввод в основную номенклатуру шаровых кранов ALSO. За этот год произошло немало изменений в работе наших компаний, вершиной которых стало получение «ОНИКС» статуса официального дилера ALSO.

Совсем недавно, в период с 16 по 17 июня 2016 г., состоялась деловая поездка сотрудников «ОНИКС» в Челябинск, основной целью которой стало посещение завода по производству шаровых кранов и обсуждение планов дальнейшей работы.

Производственные мощности предприятия впечатляют своим масштабом. Вместе со складом готовой продукции они насчитывают 5 000 м<sup>2</sup> крытых площадей и примерно 10 000 м<sup>2</sup> под площадку для открытого хранения сырья. Следует отметить, что шаровые краны ALSO



Так выглядит официальный сайт компании «ОНИКС» в 2016 году

отличаются высочайшим качеством, которое обеспечивается за счет следующих конкурентных преимуществ:

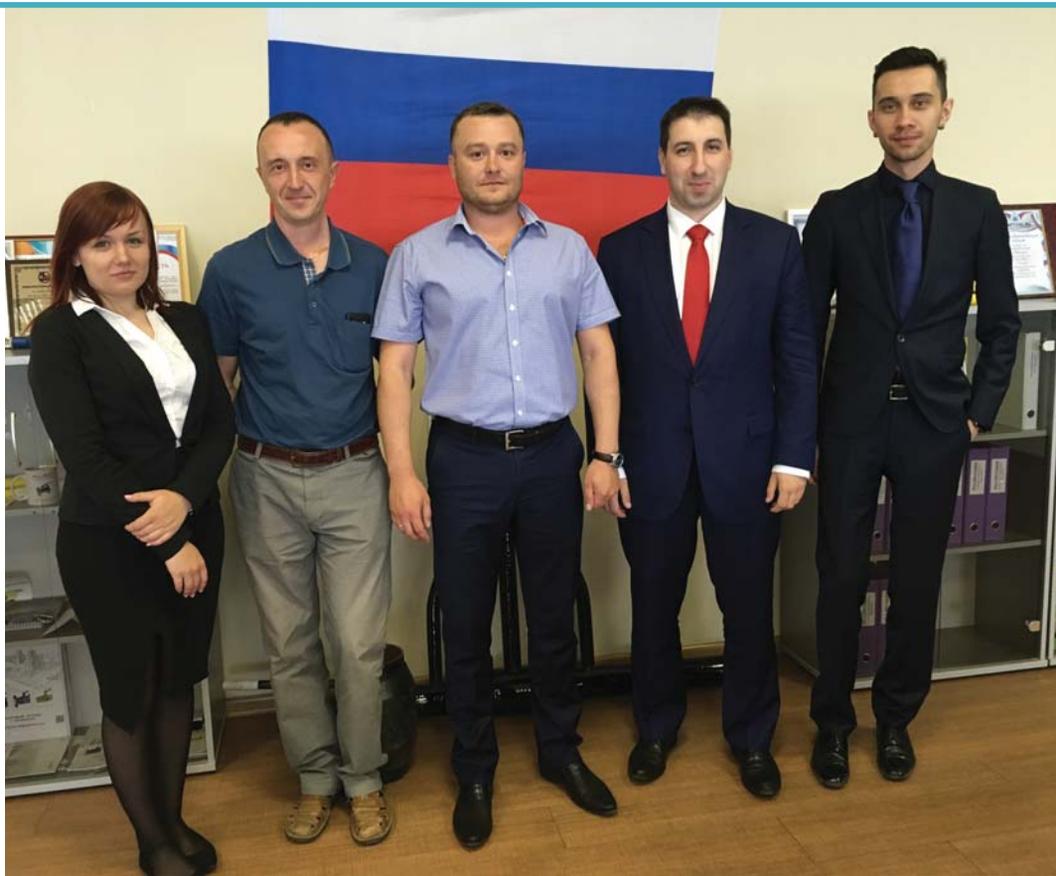
- автоматизированный процесс обработки деталей. При обработке металла используются станки с ЧПУ, что сводит к минимуму человеческий фактор и исключает брак;
- тщательный выбор поставщиков и обязательный входной контроль сырья;
- использование в производственном процессе межоперационного контроля, исключающего нарушение технологии производства;
- соответствие завода стандартам менеджмента качества ИСО 9001.

В ходе обсуждения коммерческих вопросов было определено, что потенциал рынка шаровых кранов в Северо-Западном федеральном округе большой, но по имеющемуся опыту продаж завода и его дилеров, только пассивные продажи со склада не гарантируют выполнения плана, данную продукцию необходимо активно продвигать. И для этого имеются все условия:

- широкий ассортимент, который постоянно увеличивается. Так, уже в этом году линейка шаровых кранов пополнится позицией диаметром ДУ 500, пробные образцы изделий уже проходят пилотные испытания, а выход на серийное производство ориентировочно запланирован на осень;
- привлекательные цены с учетом эксклюзивных скидок. В сложный период времени цены на краны ALSO не изменились, что напрямую связано с процессами реинжиниринга и оптимизации технологических процессов, позволяющих сдерживать рост себестоимости продукции;
- гибкие условия оплаты и отсрочка платежа.

Конечно, мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем вести активную работу с ассортиментом. Изучение потребностей клиентов ведется на постоянной основе, действуя все отделы коммерческого блока – отдел продаж, маркетинга и закупок. Мы всегда рады услышать от Вас новые мнения, пожелания и отзывы.

Еще одним ярким событием первого полугодия стало полноценное открытие офиса и склада в Екатеринбурге, которые расположились по одному



*Участники встречи в Челябинске, слева направо: координатор отдела закупок «ОНИКС» Мария Геннадьевна Мягкова, начальник отдела продаж ALSO Антон Юрьевич Шилов, генеральный директор ALSO Денис Игоревич Рысенко, генеральный директор «ОНИКС» Дмитрий Александрович Ранков, менеджер по продажам трубопроводной арматуры «ОНИКС» Александр Александрович Сахнюков*

**«Наша основная задача состоит в постоянном увеличении доли рынка по элементам трубопровода и трубопроводной арматуре. Добиваться этого мы намерены благодаря своим сильным сторонам, таким как качественный продукт, отвечающий требованиям самых взыскательных клиентов, репутация компании, которая помогает сохранить и расширить круг лояльных клиентов, высокий уровень обслуживания, достигаемый благодаря профессионализму команды».**

*Руководитель обособленного подразделения «ОНИКС» в Екатеринбурге, Владислав Евстратовский*

адресу – ул. Учителей, д. 32. На рынок Урала, Сибири и Дальнего Востока мы возлагаем большие надежды. Прицел здесь идет, прежде всего, на будущие годы, но активная работа по освоению данных регионов ведется уже сейчас: это личные встречи с заказчиками, проведение глубинных интервью и опросов, постоянный мониторинг рынка и конкурентов.

Все проводимые мероприятия направлены на достижение одной цели, которая концентрированно выражается в миссии «ОНИКС»: «Максимально удовлетворять потребности клиентов, развивая клиентоориентированный подход во всех аспектах деятельности». Персонал нашей компании и в дальнейшем будет прикладывать все усилия для претворения обозначенной миссии в жизнь.

Обзор подготовлен Кириллом Михайловым, маркетологом-аналитиком ООО «ОНИКС», Санкт-Петербург, июль 2016 года