



## ОНИКС-2021 В ДЕТАЛЯХ

Подводя предварительные итоги 2021 года, мы попросили представителей разных подразделений ОНИКС рассказать о самых заметных результатах уходящего года. Какие выводы сделали и какие планы строим на 2022 год? Обо всем по порядку. Передаем слово генеральному директору ОНИКС.

**2021 год успешный для нашей компании, несмотря на внешние обстоятельства и препятствия. Было поставлено 3 рекорда за всю нашу историю:**

- Объем производства продукции на площадках в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге оказался самым большим за все пятнадцать лет существования.
- В сентябре успешно закрыта самая крупная сделка.
- Коэффициент оборачиваемости складских запасов составил рекордные 2,4 вместо целевых 3,0 (ранее минимальный коэффициент оборачиваемости составлял 3,1).

Заметные успехи и события 2021 года:

- Открытие филиала в Москве (если быть точнее, в г. Реутове) со складом, офисом и сформированным коллективом.
- Увеличение среднего чека, т. е. средней отгрузки по компании, на 30% позволило оптимизировать издержки и повысить эффективность.
- Уставной капитал был увеличен до 1 млн рублей. Это расширило наши возможности при участии в крупных тендерах, а для клиентов – стало дополнительной гарантией надежности.
- Коллектив увеличился на 35% по сравнению с 2020 годом! С такой командой нам по плечу любые, самые амбициозные задачи!

Отдельно выделим итоги производства, маркетинга, а также работу наших филиалов в Екатеринбурге и Москве.

### АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ ОНИКС НА 2022 ГОД

- Развитие филиала в Москве. Мы пришли в столицу всерьез и надолго, в 2022 году намерены заявить о себе как о надежном поставщике качественных фланцев и деталей трубопроводов в ЦФО.
- Дальнейшее расширение производственных мощностей. Планируем обновить станочный парк и расширить ассортиментный ряд собственного производства, чтобы по итогам 2022 года поставить очередной рекорд по объему выпуска.
- Развитие крупных продаж конечным клиентам. Это тренд, который мы считаем стратегическим для нашей компании.
- Укрепление имиджа надежного и экспертного поставщика качественной продукции за счет дальнейшего развития и продвижения компании в Интернете.

В 2022 году планируем установить исторический рекорд за все время деятельности компании по выручке и прибыли! Уверены, что у нас для этого есть все необходимое: великолепная профессиональная Команда, лучшие в мире Клиенты, знания и компетенции на рынке (накопленные за пятнадцать лет), а также все необходимые ключевые ресурсы!

Ранков Дмитрий Александрович,  
генеральный директор ОНИКС

### ПРОИЗВОДСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ – ИТОГИ

Солин Дмитрий, менеджер по развитию производства

- Произошло расширение производственной базы – запуск линии ЧПУ по выпуску фланцев из поковок, запустили в работу заготовительный и сварочный участок, увеличили ассортимент и объемы выпуска продукции.
  - Запущен участок газовой резки по изготовлению поворотных и фланцевых заглушек от А до Я.
  - Модернизация производственного планирования/управления: внедрение улучшенных маршрутных листов и увеличение штата ОТК с поэтапным контролем производимой продукции на каждом участке. При такой слаженной системе удается сразу обнаружить брак, разобраться в его причинах и устранить их.
- В новом году одним из направлений развития производства станет обработка металлов давлением и с помощью плазменной резки. Технологии позволят производить детали из поковок с высокими требованиями к структуре и механическим свойствам.

### ПЕРВЫЕ ШАГИ ФИЛИАЛА В РЕУТОВЕ

Евстратовский Владислав, руководитель обособленного подразделения

Проведя переговоры, существующие и потенциальные клиенты положительно восприняли новость об открытии филиала в Москве, что дало толчок к действию. ОНИКС в Москве – это:

- Удобное расположение склада и офиса в г. Реутове по адресу: пр. Мира, вл. 85, лит. Ж.
  - Сформированная ассортиментная матрица. Позиции, необходимые клиентам, которые трудно найти в регионе, с привлекательным соотношением «цена-качество-сроки».
  - Сформированный штат сотрудников, обученных внутренним стандартам клиентоориентированной работы ОНИКС.
  - План развития и продвижения, расписанный на 3 года вперед.
- С 1 сентября филиал в г. Реутове работает в полную силу.

### КАК ПРОШЕЛ 5-Й ГОД В ФИЛИАЛЕ ОНИКС В ЕКАТЕРИНБУРГЕ?

По сравнению с 2020 годом заметен прирост по выручке и валовой прибыли на 25%. Год был насыщенным и пролетел очень быстро. Хотелось бы выделить основные пункты:

- Строительство и ввод в эксплуатацию нового производственного цеха токарной обработки изделий диаметром от 10 до 1000 мм (фланцы и заглушки).
- Обработаны и отправлены клиентам более 550 заказов с производства – рекорд.
- Оптимизировали складское хранение и увеличили грузоподъемность автопарка для оперативной приемки/отгрузки товара и уменьшения сроков доставки.

### МАРКЕТИНГ 2.0

Кощеева Надежда, руководитель отдела маркетинга

2021 год в ОНИКС – год экспертного и полезного контента. По итогам 2020 года, когда все пытались «остаться на плаву», подключали контекстную рекламу с целью продать здесь и сейчас, мы увидели перспективы развития и продвижения в информационном контенте в формате видео, статей, вопросов-ответов. Все маркетинговые действия привели к увеличению посетителей сайта в 2 раза, что отразилось на количестве и качестве входящих запросов.

Ценообразование в этом году можно сравнить с жонглированием, с которым успешно справились – рентабельность продаж держится на плановом уровне.

В новом году будем дальше работать над выпуском увлекательных и полезных материалов, планируем интересные проекты, реализацию которых вы сможете увидеть и оценить на нашем сайте.