

СЕЗОННЫЙ РОСТ ИЛИ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА?

Группе заводов «Металлкомплект», одному из лидеров рынка кровельных материалов, в августе исполняется 18 лет. За последние три года «Металлкомплект» открыто два новых завода — в Перми и Хабаровске, в 2009 г. открыты представительства в Уфе и Новосибирске.

Накануне дня рождения компании мы встретились с начальником отдела маркетинга Группы заводов «Металлкомплект» Иваном Сергеевичем Комовым и поинтересовались, как развивается предприятие и каким образом оно выстраивает маркетинговую политику.

— В ноябре 2008 г., разрабатывая стратегию поведения компании в период финансово-экономического кризиса, было принято решение сделать упор в продажах на следующие сегменты: розница, мелкий и средний опт. Значительное внимание уделено расширению дилерской сети, разработаны разного рода программы поддержки дилеров.

Проведя внутренний аудит компании, были выделены сильные стороны, которые делают нас успешными на рынке:

- богатый производственный опыт;
- широкий ассортимент продукции;
- опыт продаж (филиалы, пункты приема заказов, дилерская сеть).

С другой стороны, необходимо было учитывать реалии рынка, а именно:

- локализацию рынков сбыта;
- выход комбинатов и металлотрейдеров на наши традиционные рынки;
- ужесточение конкуренции;
- падение спроса в условиях кризиса.

Естественно, возник вопрос: как обеспечить дальнейший рост компании в сложившихся условиях. Чтобы продолжать успешное развитие, следовало уходить в более сложные и/или более узкие сегменты. Для этого было необходимо разработать долгосрочную продуктовую стратегию, положительный эффект которой мы получили уже сейчас.

Анализ продаж за первое полугодие показал, что мы не ошиблись в своих прогнозах. Сделав упор на развитие розничных и

мелкооптовых продаж, мы избежали значительного сокращения объемов производства. Вот некоторые цифры, отражающие показатели деятельности компании.

С начала 2009 г. отмечалось общее падение продаж продукции как в денежном, так и натуральном выражении. Тем не менее кривая продаж 2009 г. совпала с формой сезонной кривой продаж металлопродукции (профнастил, металлочерепица).

В начале мая рынок активизировался, увеличились продажи по отдельным гофрам относительно 2008 г. В первую очередь это касается низких гофр, прирост продаж составил порядка 30%. Вместе с тем сократились продажи высоких гофр относительно аналогичного периода 2008 г. Данное сокращение не стало неожиданностью, тем более, что упор в продажах мы сделали на конечных потребителей. В июне наша компания вышла на объем продаж в натуральном выражении на уровень 2008 г., а это очень хороший показатель, так как прогнозировалось отставание порядка 10% от уровня прошлого года.

Продажи сайдинга практически не сократились, ощутимое падение произошло только в марте. Это связано с определенными внутренними проблемами. В целом направление по сайдингу является одним из перспективных. Недавно произошла модернизация оборудования, и объемы перерабатываемого сырья возрастают. По просьбе наших клиентов было установлено оборудование по нанесению защитной пленки.

Объемы продаж комплектующих кровли (доборные элементы, элементы безопасности, проходные элементы, тепло-, гидро- и ветро-защитные материалы, водостоки) традиционно зависят от продаж основных видов продукции. В этом году мы оптимизировали продуктовую линейку, ряд позиций с низким маржинальным доходом был выведен из ассортимента, добавлены новые виды, востребованные клиентами на розничном рынке.

Ситуация с продажами профилей для ГКЛ наиболее сложная. С одной стороны спрос растет, но приходится конкурировать с рядом производителей, использующих более тонкий металл либо металл с низким

содержанием цинка в покрытии, что существенно влияет на конечную цену продукта. Тем не менее продажи профиля для ГКЛ в натуральном выражении выросли, превысив показатели прошлых лет.

Группа заводов «Металлкомплект» стремится к взаимовыгодному сотрудничеству со своими клиентами. Работая с «Металлкомплект» вы получаете надежного партнера с наиболее широким ассортиментом кровельных материалов. Наша совместная задача — выйти из кризиса обновленными, с продуктовой линейкой, которая позволит в условиях роста рынка значительно усилить свои позиции.

КРИЗИС ПРОЙДЕТ – РОСТ НЕИЗБЕЖЕН

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛКОМПЛЕКТ

ЛУЧШИЕ КРОВЕЛЬЩИКИ ВЫБИРАЮТ

г. Ижевск,
ул. Телегина, 30/851
Тел.: (3412) 60-9999, 60-9609, 54-0825
ул. Телегина, 39
Тел.: (3412) 61-6161
ул. Телегина, 32
Тел.: (3412) 60-9060, 71-2700

г. Пермь,
ул. Героев Хасана, 105,
Тел./факс: (342) 210-5900, 210-5672

г. Киров,
ул. Карла Маркса, 18
(офис-центр «На Крипе»), оф. 304, 307
Тел./факс: (8332) 38-4138, 38-3144

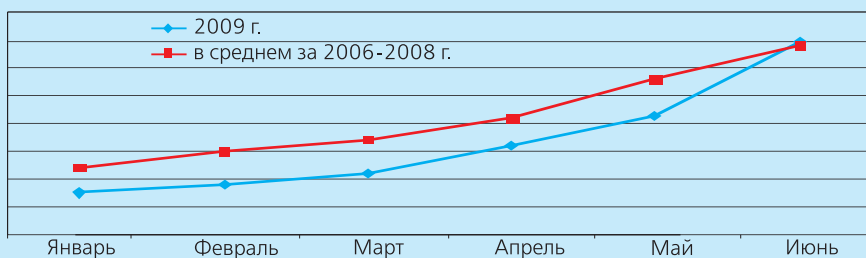
г. Екатеринбург,
ул. 3-го Интернационала, 1а
Тел./факс: (343) 358-3955, 353-9215

г. Хабаровск,
ул. Суворова, 86
Тел./факс: (4212) 59-0638

г. Новосибирск,
ул. Тайгинская, 3, оф. 504
Тел./факс: (383) 272-2222, 354-0082

г. Уфа,
ул. Трамвайная, 2/4, оф. 500
Тел./факс: (347) 277-0741

www.metallkomplekt.com



Анализ продаж кровельных материалов за первое полугодие 2009 г.