

АО "Самарский завод электромонтажных изделий"

Развитие комплекса маркетинга



Докладчик: Мамошин А.В.
Коммерческий директор

О ЗАВОДЕ

- ❑ АО «СЗ ЭМИ» - крупнейший российский производитель кабеленесущих систем, основанный в 1961 году.
- ❑ Мы совмещаем накопленный опыт с использованием новейших технологий, обеспечивая непрерывное развитие производимых продуктов.
- ❑ Выгодное географическое расположение производственной площадки обеспечивает выполнение любых по сложности логистических задач в кратчайшие сроки.
- ❑ За годы работы Завод заслужил репутацию надежного бизнес-партнера с индивидуальным подходом к решению проектных задач заказчиков.

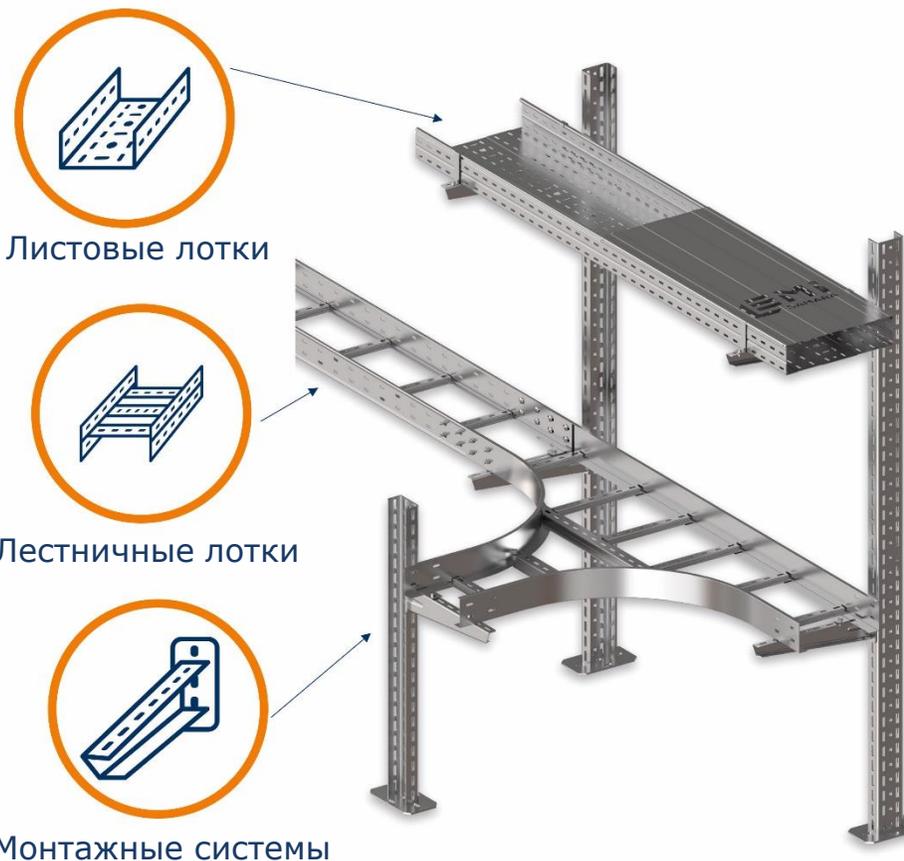


ПРОДУКТОВЫЕ ГРУППЫ

Кабеленесущие системы

Комплекс электротехнических изделий, предназначенных для прокладки проводов и кабелей различного назначения.

-  Решения для инженерных задач любой сложности.
-  Весь комплекс необходимых аксессуаров.
-  Различные варианты исполнения.

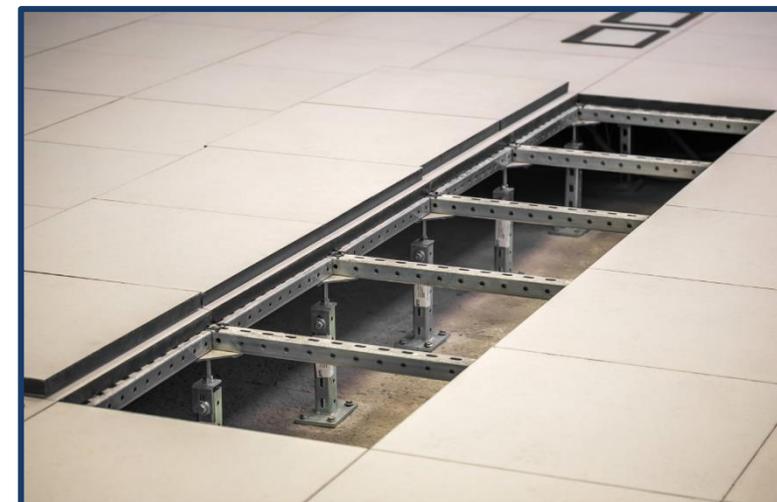


ПРОДУКТОВЫЕ ГРУППЫ

Системы фальшполов

Сборные конструкции, позволяющие осуществлять перепланировку помещений с минимальными затратами при необходимости изменения коммуникаций.

Вентилируемое пространство между финишным покрытием и черновым полом позволяет разместить различные технические коммуникации: кабели, сети связи, воздуховоды, трубы ГВС/ХВС.



ПРОДУКТОВЫЕ ГРУППЫ

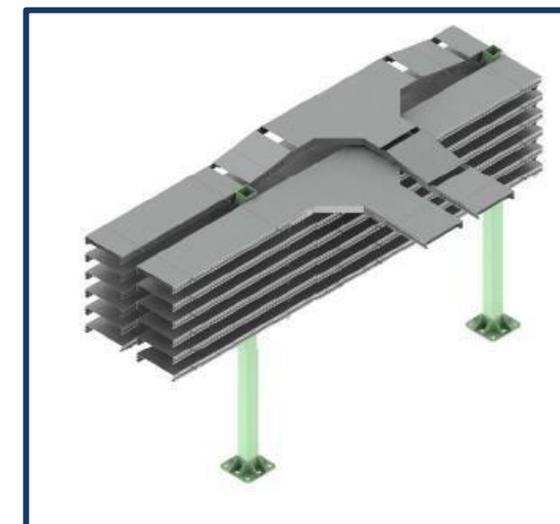
Системы безригельных эстакад

Наземные опорные конструкции, предназначенные для прокладки кабеленесущих систем и прочих инженерных коммуникаций.

Особенность системы - отказ от ригелей, монтаж несущих конструкций к опоре, полностью изготовленной на заводе с нанесенной антикоррозийной защитой.

Преимущества:

- Экономия времени и ресурсозатрат.
- Безопасность - отсутствие огневых работ.
- Быстрый монтаж без техники – ручная сборка.
- Небольшой вес изделий.
- Возможность многократного использования элементов эстакады за счет модульности.



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ



Стратегическое



Кадровое



Маркетинговое



Производственное

ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

Отказ от дистрибьюторской сети



Создание собственной
сбытовой структуры

- Отказ от посреднических услуг
- Более глубокое знание продукта продавцами
- Индивидуальный подход к потребностям заказчиков
- Контроль качества логистики

Комплексное продвижение бренда,
повышение узнаваемости

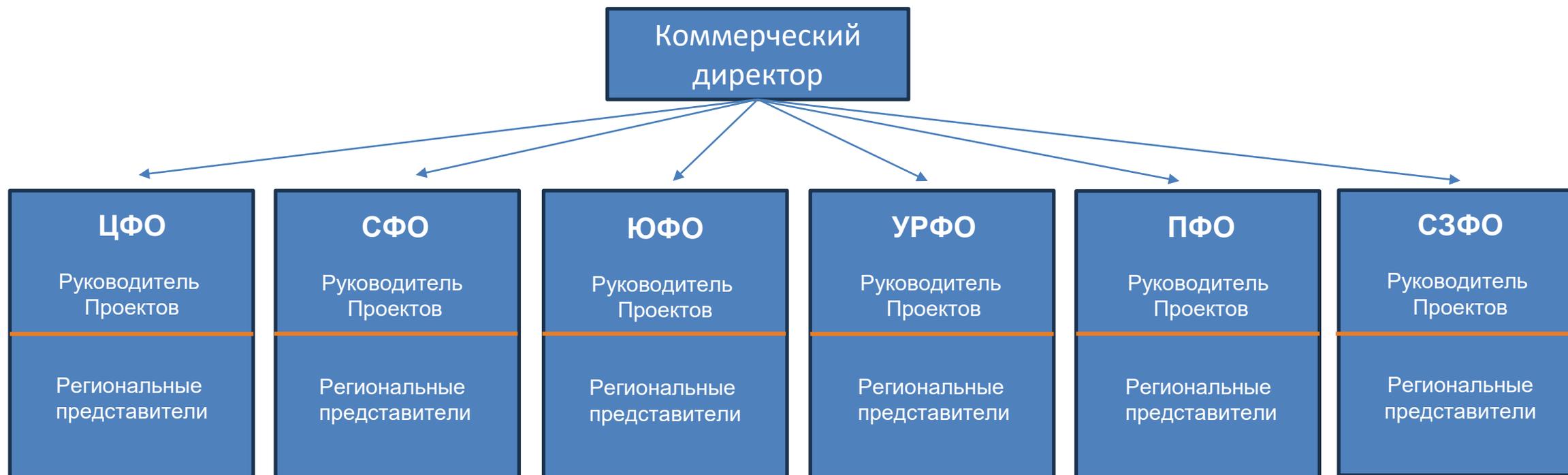
СОЗДАНИЕ ЦЕЛОСТНОГО ПРОЦЕССА ПРОЕКТНЫХ ПРОДАЖ



- ▣ Проработка проекта на всех этапах его реализации.
- ▣ Работа с ЛПР в основных целевых сегментах.
- ▣ Сегментация рынка, постановка приоритетов.
- ▣ Выявление истинных потребностей участников проекта.

СБЫТОВАЯ СТРУКТУРА

- Создание сбытовой структуры с разделением на дивизионы по территориальному и функциональному признаку.



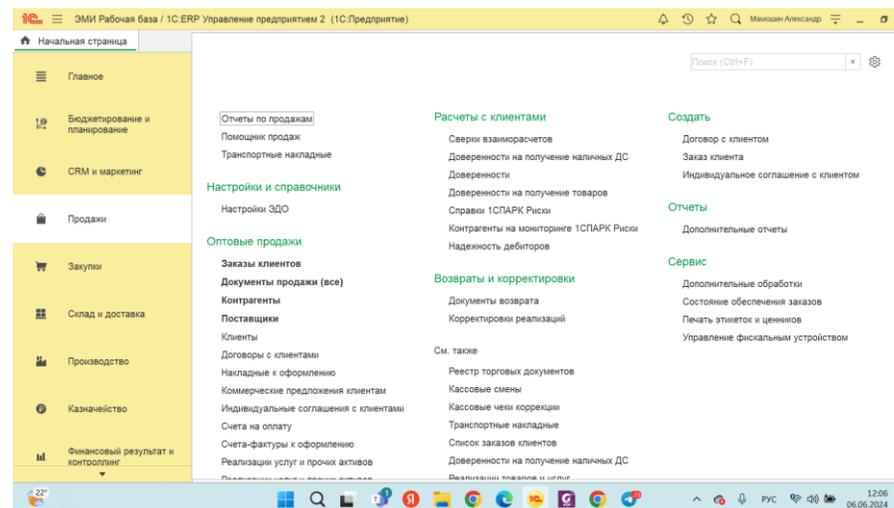
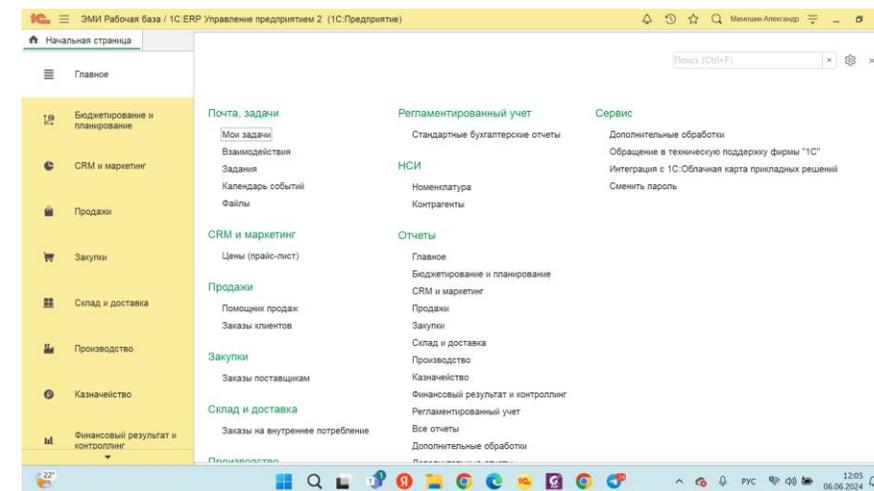
СБЫТОВАЯ СТРУКТУРА



- ▣ Разработка мотивационной программы для региональных представителей.
- ▣ Подготовка плана адаптации для новых сотрудников.
- ▣ Создание обучающего центра и разработка системы курсов с последующей аттестацией.
- ▣ Внедрение 1С CRM, единое информационное поле для всех сотрудников компании.

1C CRM

- **Внутренний и внешний документооборот**
- **База клиентов и поставщиков**
- **Организация и контроль работы сотрудников в едином информационном поле.**
- **Аналитическая база**



Маркетинговая политика/Новая экономическая реальность

- ❑ Отсутствие роста на основных рынках
- ❑ Санкции
- ❑ Высокая цена ошибок
- ❑ Трудности с финансированием
- ❑ Новый взгляд на конкуренцию и конкурентные преимущества



Что нужно?

- ▣ Новое УТП
- ▣ Фокусирование
- ▣ Новые каналы сбыта
- ▣ Генерация идей
- ▣ Смена бизнес модели
- ▣ Новые продукты и услуги



СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПРОДУКТА



Переход к разработке комплексных решений, состоящих из дополняющих друг друга продуктов

Уникальность продукта (комбинации составляющих)

Отстройка от конкурентов

Индивидуальный подход к решению проектных задач заказчиков

Использование современных технологий: BIM-моделирование, AR/VR технологии

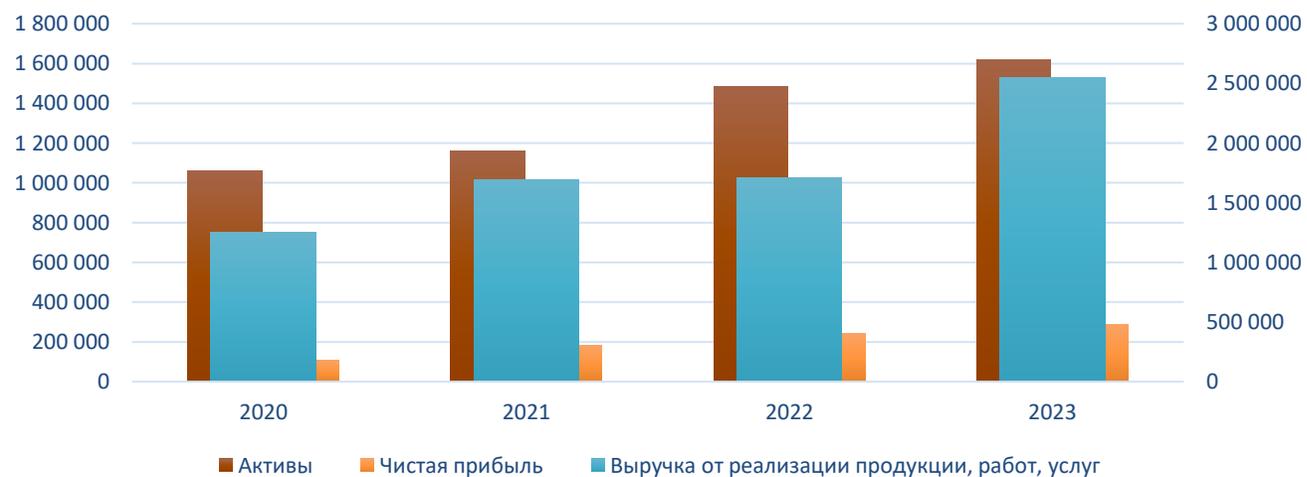
Успешное участие в российских и зарубежных проектах

РЕЗУЛЬТАТЫ

Динамика основных финансово-экономических показателей (тыс. руб)

Финансово-экономические показатели	2020	2021	2022	2023
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	1 252 620	1 693 729	1 712 537	2 547 404
Чистая прибыль	110 131	184 126	244 754	288 116
Активы	1 063 310	1 159 700	1 485 234	1 621 098

Динамика основных показателей деятельности



УЧАСТИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ КОНТРАКТАХ

Получена лицензия Росатома.
Участие в строительстве АЭС Руппур, Бангладеш.



ПРОЕКТЫ

Продукция АО СЗ ЭМИ успешно применяется на различных проектах по всей территории РФ и ближнего зарубежья.



Компрессорные установки
Ярактинское НГКМ



Обустройство месторождения
Восточно-Мессояхское



Платформа «Моликпак»



Ямал СПГ.
1-я, 2-я, 3-я и 4-я очереди



НТЦ Новатэк Тюмень



Реконструкция 13 причала
г. Новороссийск

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С АО «СЗ ЭМИ»

- Огромный опыт в реализации масштабных проектов.
- Высокая квалификация персонала.
- Индивидуальный подход к решению задач любой степени сложности.
- Соблюдение сроков, обязательств и договоренностей.
- Работа в строгом соответствии с законодательством.
- Используются только российские материалы.



Возможного недостаточно,
делайте невозможное!