

ВСП: Продажи?

15.09.2019

«Для нас маркетинг — это весь бизнес-процесс. Мы не отделяем задачи по маркетингу от других задач нашей команды. Детальное понимание отличительных возможностей технических решений партнёров-производителей; программа конкурентной разведки; весь стандартный инструментарий для общения с заказчиком — сайт, специализированная литература, семинары, выставки, ... — всё это и есть маркетинг. Всё это, в конечном итоге, обеспечивает возможность эффективно решать технические задачи, которые ставит перед нами заказчик.»

<http://www.vsp-co.org/09-2018-02.html>

В этих словах емко сформулирован и подход компании к работе, и видение нашей основной цели и ценностей, которые мы хотели бы обеспечить своей работой на рынке.

ВСП специализируется на двух основных направлениях — Инструментальная арматура для КИП и Искробезопасные интерфейсы и системы. Мы также активно развиваем направление Электромеханика. Конечный этап нашей работы — поставка оборудования заказчику, т.е. продажа. Очевидно, что до момента продажи, до момента, когда заказчик будет готов принять решение и сделать выбор в пользу того или иного технического решения и, в конечном итоге, выбрать поставщика, необходимо проделать большую работу. Современный рынок промышленного оборудования насыщен решениями различных производителей — от высокотехнологичных новейших разработок мирового уровня и вплоть до простой продукции, отвечающей определенного уровня задачам. По большому счету, любой товар находит своего покупателя. А учитывая текущую ситуацию, как глобальную, так и на нашем рынке, в России, фактор жесткой конкуренции между «однотруппниками» ещё более актуален — конечный пользователь выбирает только то решение, которое в полной мере отвечает его требованиям, начиная от технических характеристик, цены и дополнительных сервисов, вплоть до таких «тонкостей» как репутация компании, ее надёжность, компетентность специалистов, ...

Принципиальный алгоритм работы прост — представь заказчику решение, продукт, опиши его наилучшим образом, высвети его сильные стороны и основные преимущества, сделай хорошее ценовое предложение — заказчик готов покупать. На практике, конечно же, все немного сложнее. Во-первых, широта возможностей выбора технического решения; насыщенность рынка коммерческими структурами, конкурирующими за возможность выполнить поставку; жесткие требования заказчиков к поставщикам, включая и ожидание со стороны заказчиков определенного уровня финансовой устойчивости бизнеса, благонадежности и готовности соответствовать непростоим коммерческим требованиям. И, наконец, борьба за «таланты» — хорошая команда специалистов определяет истинный потенциал компании. Соответствовать актуальным рыночным требованиям становится все сложнее.

Стивен Кови, признанный во всем мире гуру бизнес-консалтинга, в своем бестселлере «7 навыков высокоэффективных людей» продвигает идею необходимости, в первую очередь, работы над своей основой, над характером человека, над формированием и укреплении его стержня. Только так, по мнению Кови, человек может действительно развиваться, становится полноценным членом общества, который может приносить пользу сообществу, своей семье, компании, в которой он работает, выстраивать крепкие долгосрочные отношения и, в конечном итоге, реализоваться как личность и жить полной жизнью. И, напротив, если человек примет решение

«срезать путь», результат и эффект от такой оптимизации, в лучшем случае, будет носить краткосрочный характер.

Невозможно вырастить здоровое дерево, не ухаживая за его корнями.

Если перенести эту парадигму успешного человека на план развития успешного бизнеса, на компанию, которая развивается год от года, которая в меньшей степени подвержена внешним факторам и способна противостоять и конкурентным атакам — такая компания должна иметь в основе своей работы долгосрочную стратегию, ориентированную на стабильное развитие и формирование действительной рыночной ценности. Такая компания должна быть готова выстраивать отношения и с сотрудниками на основе открытого и справедливого подхода, ориентируясь, опять же, на фактор перспективного и долговременного сотрудничества. От такой «рабочей философии» выигрывают все — сотрудники, компания, заказчики, рынок в целом.

«Ежегодно осуществляя комплексные вложения в развитие ВСП, в профессиональный рост специалистов, мы стремимся к работе на новом уровне, ориентируясь на основные принципы — компетентность, профессионализм, качество и долгосрочная стратегия. Создавая особые условия работы для команды, позволяющие реализовать потенциал каждого сотрудника, мы хотим обеспечить уверенную будущую жизненную позицию каждого человека, работающего в ВСП. Современный рынок предъявляет высокие требования ко всем участникам бизнеса. Мы верим, что построение открытых и долгосрочных взаимоотношений внутри фирмы, с заказчиками и партнерами предоставляет ВСП возможности для реализации планов развития бизнеса.»

<http://www.vsp-co.org/about.html>

[Раздел сайта: Компания ВСП ...>>](#)

Компания ВСП
Россия, Москва
Семеновская площадь 1а 18 этаж
+7 499 4040080

vsp@vsp-co.org
www.vsp-co.org

VSP