



«ЗАПСИБ» ВЫХОДИТ В РЕГИОНЫ

СИБУР провел круглые столы по премаркетингу «ЗапСибНефтехима», направленные на работу с компаниями Северо-Западного и Южного федеральных округов.

Мероприятия для расширения регионального охвата продаж СИБУР проводит ежегодно, в частности в основных федеральных округах. В июле компания организовала два круглых стола в Ростове-на-Дону и Санкт-Петербурге, их главные цели – оперативный контроль за ситуацией на региональных рынках, а также привлечение потенциальных клиентов «ЗапСибНефтехима», многие из которых пока еще не работают с СИБУРом. На круглых столах презентовались новые марки полиэтилена и полипропилена, которые будут производиться на новом заводе.

БЛАГОДАРЯ ОСОБОМУ ПОДХОДУ СИБУРА К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ПАРТНЕРАМИ, В ЧАСТНОСТИ, РЕГУЛЯРНОМУ ПРОВЕДЕНИЮ КЛИЕНТСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПОКУПАТЕЛИ ПРОДУКЦИИ СИБУРА ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ НАПРЯМУЮ ПОЛУЧАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ ОТ СВОЕГО ПОСТАВЩИКА, НЕЗАВИСИМО ОТ ОБЪЕМА ПОТРЕБЛЕНИЯ.

«Региональные круглые столы являются хорошим дополнением для клиентских мероприятий, которые проводятся в разрезе продуктовых сегментов. Именно такая система позволяет максимизировать клиентский охват компании и донести важную информацию до большинства участников целевых рынков», – считает Наталья Бурлина, менеджер блока продаж новых продуктов Дирекции базовых полимеров СИБУРа. От СИБУРа на мероприятиях присутствовали ключевые сотрудники блока продаж, а также специалисты в области продуктового и технологического развития, которые подробно рассказали об ассортименте продукции и технологиях ее создания. Технические специалисты особенно активно привлекали Клиентов к участию в развитии Центра по разработке и применению полиолефинов, в случае его создания, где планируется совместная разработка перспективных продуктовых решений.

Абсолютное большинство представителей нефтехимической отрасли, побывавших на мероприятиях, высказали свою заинтересованность в продукции компании и позитивное отношение к ее работе.

«Сейчас мы только готовимся начать свое взаимодействие с СИБУРом и находимся на стадии согласования контракта на поставку продукции со стороны «ЗапСибНефтехима», – рассказала заместитель руководителя закупок и логистики компании ООО «Пластиктрейд» Елена Литвинова. – Безусловно, прошедшее в Ростове-на-Дону мероприятие поспособствовало ускорению процесса установления контактов между нашими компаниями, поскольку мы получили возможность лично

пообщаться с представителями будущего поставщика, которые ответили на все интересующие нас вопросы. Марки, выпускаемые компанией СИБУР, наилучшим образом подходят для нашего производства, и мы с нетерпением ждем начала поставок».



Участники клиентского мероприятия СИБУРа в Сочи.

По словам менеджеров СИБУРа, участие в подобных мероприятиях является для них отличной возможностью пообщаться с Клиентами вживую и получить информацию, на основе которой впоследствии будут приниматься важные для обеих сторон решения. При этом если СИБУР смотрит на рынок с глобальных позиций, то Клиенты рассказывают о ситуации на местах. Эти две точки зрения взаимодополняют друг друга, позволяя компаниям лучше ориентироваться на рынке.