



ИСКУССТВО СОВМЕЩЕНИЯ

СИБУР расширяет практику формирования комплексных предложений для крупных Клиентов.

Благодаря широкому ассортименту выпускаемой продукции СИБУР имеет возможность осуществлять комплексные поставки, способные закрывать клиентские потребности сразу по нескольким направлениям используемой продукции. В первую очередь такой подход актуален для крупных FMCG-компаний, работающих в сегменте товаров повседневного спроса.

НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ПАКЕТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ БУДЕТ ЗАПУЩЕН ПОСЛЕ ВВОДА «ЗАПСИБНЕФТЕХИМА», В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРАСТЕТ, ЧТО ПОЗВОЛИТ СПЕЦИАЛИСТАМ КОМПАНИИ СФОРМИРОВАТЬ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ РЫНОК.

«Проанализировав потребности данной категории покупателей, специалисты СИБУРа пришли к выводу о том, что для них оптимальным вариантом являются комплексные предложения, которые реализовывались бы сразу несколькими предприятиями компании. К примеру, полиэтилентерефталат (ПЭТФ) для создания пластиковых бутылок могут поставлять тверская и благовещенская площадки СИБУРа, а пленки для этикеток – «БИАКСПЛЕН», – объясняет руководитель направления транснациональных продаж «БИАКСПЛЕНа» Наталья Малькова.

Один из примеров формирования комплексного предложения успешно реализован с российскими производителями липких лент: для них вместе с биакспленовскими пленками СИБУР поставляет бутилакрилат, из которого производится клей для липких лент. Ранее клей закупался у иностранных производителей в виде готовой продукции по менее выгодным ценам.

«Для отечественных изготовителей липких лент это был уже второй этап эволюции, на который непосредственно повлиял СИБУР. Дело в том, что большинство компаний начали ускоренное развитие именно с появлением на рынке пакетного предложения СИБУРа, после чего они стали отказываться от простой нарезки готовых импортных рулонов клейких лент в пользу собственного производства. Сегодня данные компании достигли европейского уровня качества, успешно занимаются совершенствованием своей продукции и расширением ее ассортимента и даже рассматривают возможность экспорта готовой продукции», – говорит Наталья Малькова.

Для анализа рынка и разработки новых пакетных предложений в СИБУРе выстроено кросс-функциональное взаимодействие между бизнесами, которое позволяет выбрать наилучшую стратегию обслуживания Клиентов. Так, в прошлом году был определен пул потенциальных междирекционных Клиентов, для каждого из которых составили списки потенциально интересных продуктов. Технически данная схема работы реализуется через CRM-систему, которая координирует действия менеджеров различных бизнесов.



Хранение готовой продукции на «БИАКСПЛЕНе».

Немаловажным является информирование Клиентов о текущих возможностях СИБУРа. Дело в том, что многие компании привыкли взаимодействовать с каким-то одним бизнесом СИБУРа и никогда не рассматривали возможность производства прочих необходимых им продуктов. По словам Натальи Мальковой, после создания пакетных предложений под крупные заказы FMCG-компаний (что оправдывает затраты на их разработку) они активно предлагаются и другим группам Клиентов.