

Конкурентная среда

Немного теории:

Конкурентная среда – рынок, на котором свободно соперничают независимые продавцы за право продать свой товар свободному покупателю.

В нашем случае конкурентной средой является так называемый рынок HoReCa (Hotel, Restaurant, Café) а именно комплексное снабжение данных заведений бытовой химией и расходными материалами.

Наши конкуренты

Почти в любой отрасли, (если это не РЖД), присутствуют свои конкуренты.

Конкуренция помогает формировать более сильный и гибкий рынок, что в конечном итоге ведет к более выгодным условиям для покупателя.

Но помимо развития рынка, конкуренты как и мы и свойственно, усложняют работу своих аппонентов. Чем больше мы будем знать про слабые и сильные стороны наших конкурентов, тем более умело мы сможем смотреться на их фоне в любой ситуации.



Удобный интернет магазина	+/-	+	-	-	+	+/-
Диспенсерная политика	+/-	+	+	-	-	+
Закрытие всех потребностей клиента	+	-	-	+/-	+	+/-
Является производителем	-	-	-	+	-	+
Известные бренды	+	+	+	+	+	+
Аналоги известных брендов	+	-	-	+	+	+
Неформальные отношения с	+	-	-	-	-	-



Компания Хорека-Урал, местный поставщик обслуживающий заведения общественного питания, отели, промышленные предприятия.

Основная ставка компании на ТМ Tork (качественный но дорогой бренд, который представлен у всех). Является единственным официальным дистрибутором данной ТМ в Челябинске.

Менеджеры отдела продаж являются и офис-менеджерами.

Одновременно должны и обрабатывать заявки и ездить по клиентам.

Что не позволяет уделять достаточное количество времени для общения с клиентом.

Хороший информативный, функциональный сайт.

Акцент при конкуренции с данным поставщиком, стоит делать на:

- Аналоги продукции, а так же демпинг цен на ТМ Tork.
- Комплексное снабжение и закрытие всех потребностей клиента одним поставщиком.
- Частое посещение и постоянный контакт с ЛПР.
- Программа лояльности для клиентов «ДЖЭМ»

Сайт компании для просмотра ассортимента: <https://www.horeca-ural.ru>



Компания Клевер, местный поставщик бумажной продукции и бытовой химии. Большую ставку делают на диспенсерную политику (предоставление диспенсеров в аренду, на момент закупки расходных материалов у них).

Менеджеры отдела продаж являются и офис-менеджерами.

Одновременно должны и обрабатывать заявки и ездить по клиентам.

Что не позволяет уделять достаточное количество времени для общения с клиентом.

Слабый сайт.

Акцент при конкуренции с данным поставщиком, стоит делать на:

- Аналогии продукции, а так же убеждать клиента о постоянной переплате за расходники взамен диспенсерной политики.
- Комплексное снабжение и закрытие всех потребностей клиента одним поставщиком.
- Автоматизированные заказы через сайт для уменьшения временных затрат.
- Частое посещение и постоянный контакт с ЛПР.
- Программа лояльности для клиентов «ДЖЭМ»



Компания Торис, местный производитель и поставщик гигиенической продукции.

Довольно сильный поставщик старающийся закрывать потребности клиента на сколько это возможно.

Менеджеры отдела продаж являются и офис-менеджерами.

Одновременно должны и обрабатывать заявки и ездить по клиентам.

Что не позволяет уделять достаточное количество времени для общения с клиентом.

Слабый сайт.

Акцент при конкуренции с данным поставщиком, стоит делать на:

- Частое посещение и постоянный контакт с ЛПР.
- Автоматизированные заказы через сайт для уменьшения временных затрат.
- Программа лояльности для клиентов «ДЖЭМ»

Сайт компании для просмотра ассортимента: <http://www.toris-snab.com>



Компания Триал-маркет, федеральный поставщик гигиенической продукции и бытовой химии.

Потенциально самый сильный конкурент на данный момент, недавно появился филиал в Челябинске.

На рынке пока не встречался

Хороший и функциональный сайт.

Стараются максимально закрывать потребности клиента.

Акцент при конкуренции с данным поставщиком, стоит делать на:

-- Частое посещение и постоянный контакт с ЛПР.

-Программа лояльности для клиентов «ДЖЭМ»

-Аналоги продукции а так же демпинг цен на известные ТМ.

Сайт компании для просмотра ассортимента: <https://www.trial-market.ru>



Компания Торус, федеральный поставщик и производитель гигиенической продукции и бытовой химии.

Потенциально самый сильный конкурент на данный момент, есть филиал в Челябинске.

Слабый сайт для федеральной компании.

Предоставляют диспенсерную политику на собственные диспенсеры.

Акцент при конкуренции с данным поставщиком, стоит делать на:

-- Частое посещение и постоянный контакт с ЛПР.

-Программа лояльности для клиентов «ДЖЭМ»

-Аналоги продукции а так же демпинг цен на известные ТМ.

-Автоматизированные заказы через сайт для уменьшения временных затрат.

Сайт компании для просмотра ассортимента: <https://torus.com.ru>



"ТОРГОВЫЙ ДОМ ПРАЙД"

Компания ТД «Прайд» является молодой, но активно развивающейся компанией на рынке г. Челябинска.

Основной акцент при работе наша компания делает на удобство работы клиента с одним поставщиком.

Индивидуальные условия на ТМ OfficeClean, которая является якорем нашей компании. За счет широкого ассортимента аналогов известных мировых брендов.

В компании происходит постоянная модернизация сервисов и повышение качества услуг. Создание практичного сайта с индивидуальными ценами под каждого клиента.

Для повышения эффективности продаж используется четкое разделение работы менеджеров и офис-менеджеров.

Ключевыми отличиями от всех поставщиков является политика о постоянном нахождении менеджеров в «полях» для увеличения лояльности клиентов.

Для поддержания лояльности, используется бонусная программа «ДЖЭМ» выгодно отличающая нас от других компаний. Гибкая система скидок. Низкие цены на известные мировые бренды. Фокус на целевого клиента из отрасли общепита.

Сайт компании для просмотра ассортимента: <https://td-pride.com>