НЕ ЖАЛЕЙТЕ НИКАКИХ РАСХОДОВ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ВСЕ КАК МОЖНО ЭКОНОМИЧНЕЕ.

КВАСНОЙ ПРИБОЙ

Корпоративная газета ООО "Прибой", №2(10) , суббота, 17.7.10 г.



ТЕМА номера

Этот выпуск нашей корпоративки посвящен продажам. Как известно, все подразделения нашего предприятия тесно взаимосвязаны, и очень сложно выделить главных. У каждого есть свой ответственный участок. Но, согласитесь, для покупателей важнее сам продукт: его качество, цена и доступность. Поэтому в этом выпуске мы расскажем вам о том, кому мы продаем нашу продукцию, что думают покупатели о нашем квасе, с какими трудностями сталкивается отдел продаж, в общем, обо все по порядку.

В этом году все силы отдела были направлены на поиск новых рынков сбыта, замену тех региональных представителей, которые нас не устроили по итогам работы в прошлом сезоне, разработку упаковки для новой продукции - кваса и напитка в ПЭТ-бутылке объемом 10 л.

В результате у нас появилось 14 новых оптовых клиента, а география потребления напитков существенно расширилась: теперь квас «Староминский» пьют в Астрахани и Московской области, Ставрополе и Кропоткине, Апшеронске и Белореченске. И это далеко не весь список. В этом году у нас много клиентов из соседних районов, у которых есть свое торговое оборудование и свои кеги. Да и категория клиентов теперь немного другая. Если раньше у нас процветала бочковая торговля, то сейчас наиболее активно проявляет себя кеговое направление, так как с удовольствием пьется только холодный квас и все стремятся торговать через охладители.

Кроме того, в этом году у нас появилось совершенно новое торговое оборудование - фирменные торговые палатки, которые оснащены современным разливочным оборудованием. Яркие, красивые, привлекающие внимание, наши палатки стали очень популярны среди клиентов, так как они очень удобны для продавцов и реализация действительно намного выше.

Под руководством Сергея Васильевича был создан новый коллектив отдела, что на самом деле очень непростая задача. Ежегодно приходится искать новых специалистов, а в нашей местности найти хороших продажников практически невозможно да и такой фактор как сезонность не благоприятствует решению проблемы. Хотя еще рано подводить итоги, но, на мой взгляд, в этом году у нас самый лучший состав, в чем я очень благодарна Филатовой З.Г. и Косяниковой М.И.

Благодаря специфике нашей работы мы контактируем практически со всеми подразделениями, но особую благодарность мы выражаем бухгалтерии, инженерному, производственному и хозяйственному отделам. Очень часто мы обращаемся за помощью к Руденко А.С., Горобцовой А.Г., Михайловой Л.В., Назаренко Н.А., Супеканову Ю.Г. и многим другим.

Несмотря на привратности погоды, мы настроены очень оптимистично, давайте вместе выполним план продаж!

Е.В. Гордышева

ХИТ ПРОДАЖ!!!!!!!!!!!!!!

Наконец-то в этом году в полной мере задействован цех №2. Несмотря на непостоянство погоды на протяжении нескольких недель бутилированный квас был хитом продаж!!! Действительно, для цеха №2 настали поистине жаркие деньки. Уровень производства в июне 2010 года превысил 50 тонн кваса за смену. О достижении таких результатов в 2009 году можно было только мечтать, но слаженная работа всего цеха совместно с отделом продаж позволила этим мечтам осуществиться.

Обратная связь
Спасибо всему коллективу Цеха №2 за понимание и готовность прийти на помощь. Мастера цеха не раз выручали нас из сложных ситуаций, когда кваса не хватало, а оставить клиента без продукции мы просто не могли. Мы очень надеемся на высокое качество производимой цехом продукции и соответственно постоянный спрос бутилированного кваса.

8000 КМ НЕ ПРЕДЕЛ

Работа отдела продаж на нашем предприятии весьма специфична. Теоретически продажник должен искать новых клиентов, выполнять условия заключенных договоров поставки, отслеживать дебиторскую задолженность, следить за изменениями на рынке.

У нас перечень задач расширяется, т.к. необходимо ежегодно раздавать и собирать торговое оборудование оптовым клиентам. Правильно организовать его выдачу не менее сложно, чем его собрать, потому что нужно проанализировать, эффективно ли работает оборудование у того или иного клиента, забирать ли его в межсезонье, сколько единиц оборудования необходимо клиенту. В течение сезона мы следим, все ли оборудование выставлено, какие объемы продаж получаются с одной торговой точки, запрашиваем у клиентов информацию о дислокации торговых мест, выезжаем к клиентам и контролируем их работу в условиях реальной реализации напитков.

На торговой точке сотрудники отдела с помощью Чуркина В.В. оценивают санитарное состояние, наличие документов, спецодежды, фирменных стаканов, фиксируют розничные цены и многое другое. Мы благодарим Чуркина В.В., который зачастую сам проверяет реализацию кваса у клиентов. В июне он проехал более 8000 км и по итогам такого длительного путешествия была проведена огромная работа, способствующая улучшению качества обслуживания и лояльности покупателей.

Д.М. Сербулов

НАШИ ПЕРЕДОВИКИ

Летний сезон в самом разгаре, и так устроен человек, что зимой ему не хочется на улицу,а летом не сидится дома. Как приятно пройтись по аллеям парка, расслабиться на лавочке и выпить что-то прохладное. В жару хочется пить постоянно, и поэтому глаза невольно ищут продавцов кваса,так как квас отлично утоляет жажду.

Чем жарче день, тем больше пьют квас, тем выше доход: продавцы строго следуют этой универсальной формуле. В разы отличаются продажи напитка в пасмурный и солнечный дни. Хотя прошлый месяц был дождливым, фирменная торговля выполнила план.

Хочется отметить продавцов центральной палатки Юрманову В.А. и Козловцеву Л.Ш., которые работают в ООО «Прибой» уже не первый год, и по-прежнему на хорошем счету, выделить опытных продавцов Мальченко С.И., Ивко Т.И., Родионову Г.И., Медведеву О.Б., Федотову Л.И., Поддубную О.В., а также продавцов Чистякову Л.В, Сотникову Н.В., Дубовик А.А., Вильцину А.И., Галась О.А., которые работают недавно, но уже зарекомендовали себя, как ответственные и добросовестные работники.

В основном, сотрудники розничной торговли, работающие месяц и более, добросовестные, приветливые, стараются поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте, поэтому с ними легко работать, и я очень надеюсь, что мы доработаем до конца сезона в этом же составе.

Е.Г. Сухорукова

Елена Геннадьевна Сухорукова - один из перспективных специалистов нашего отдела. Она возглавила фирменную торговлю в очень сложный период, когда практически с нуля нужно было организовать работу продавцов, наладить учет кег, оформить документацию. По итогам продаж в июне Елена была заслуженно поощрена как самый инициативный менеджер.

НЕМНОГО О ПОЛЬЗЕ ЛИМОНАДА

Лимонад - напиток с историей. В XVII веке им назывался напиток, приготовленный из лимонного сока и лимонной настойки. Отсюда и его название - Limonade, что значит «лимонизированный. Питье освежало, бодрило и прекрасно утоляло жажду.

Позднее производители, поставив нехитрую технологию на поток, освоили выпуск газированной воды и с другими фруктовыми и ягодными сиропами. Парадоксально, но именно простота изготовления, огромная популярность напитка (и, как следствие, - колоссальные прибыли) в пищевой индустрии поместили его в ряд продуктов дешевого фаст-фуда. Того самого фаст-фуда, где известный бренд может не только не означать высокого качества, а даже - наоборот - отпугивать знающего потребителя.



Жажда - все?

Придя в один из городских гипермаркетов, я наблюдала, как дитя лет пяти, путешествуя по торговым залам с мамой, привычным жестом замахнуло литровую бутылку всемирно известного лимонада в корзину. Увидев это, родительница, вопреки моим ожиданиям, не выкинула ее куда подальше, а, напротив, прихватила еще одну.

Травить или не травить своего ребенка - выбор за вами. Но если все-таки решено придерживаться принципа здорового питания (а это не так и сложно), следует поинтересоваться, что таится за этикеткой и ярким брендом. Вышеупомянутая мама, очевидно, не знает, что один из лучших способов сделать «вареные» джинсы - это прокипятить их в воде с добавлением того самого напитка. А заржавевший болт легко отчистится от коррозии, если вы протрете его тряпочкой, смоченной все в том же легендарном лимонаде...

И вы готовы эти химические реактивы заливать в свое чадо? Как любой супервостребованный продукт, любимая газировка стала мишенью для выгодных экспериментов производителей. В основном это относится именно к напиткам с известными именами, владельцы которых в погоне за прибылями стали уж очень лихо «давить на газ». Доля натуральных ингредиентов в такой газировке снижается, а число добавок, разрушающих ваше здоровье и усиливающих жажду (а, стало быть, и желание снова и снова платить деньги за напиток), - повышается.

Лимонад лимонаду рознь.

Впрочем, из этого вовсе не следует, что надо отказаться от лимонада вообще.

Лимонад - один из напитков, к выбору которого надо подходить со знанием дела. Настоящий лимонад при условии, что он изготовлен из натуральных ингредиентов, это освежающий напиток, способный утолить жажду, особенно приятный и востребованный в жаркие дни. Даже самый вкусный сок, морс и компот не умаляют желания иной раз попить любимой с детства «шипучки». Кстати, именно наличие в составе лимонадов растворенного диоксида углерода CO_2 («шипучей» углекислоты) и органических кислот придает освежающий эффект, свойственный безалкогольным газированным напиткам.

Покупая лимонад, обязательно обращайте внимание на состав, указанный на этикетке продукта.

Помните, что самый большой процент содержимого напитка выпадает на долю воды свыше 80 %. Зачастую вам под видом «натурпродукта» подсунут примитивную смесь: водопроводная вода + краситель + углекислота + подсластитель. Такое производство дешево, не требует никакой особой технологии и полностью состоит из вредоносной химии. Конечно, качество водопроводной воды разнится в разных городах. Несомненно, что всюду она идет от водозабора до вашего дома по ржавым, десятилетиями не меняемым трубам, а хлорка, которую щедро сыплют в воду, уничтожает не столько микробов, сколько нас и наших детей.

Не дай себе засохнуть

Уважающий себя производитель имеет свою скважину, но даже такую воду обязательно фильтруют, смягчают и дезинфицируют.

Только натуральное

Если качество воды при выборе напитка вас устраивает, то переходите к изучению еще одного ингредиента - не забудьте уточнить, сахар или подсластитель используется в продукте. В производстве нашей «шипучки» мы используем сахарный сироп. Между тем если изучить этикетку многих напитков, то выяснится, что под «сахаром» имеется в виду более дешевый подсластитель. Само же производство нашего лимонада соответствует общепринятой технологии. Основа лимонада - купаж (смесь всех ингредиентов). Но именно качество компонентов, их дозировка и, разумеется, чистая минеральная вода определяют конечное качество готового продукта.

Устройте себе «дольче вита»

Призывая воздерживаться от излишнего потребления сахара, врачи все же признают, что умеренно потребляемые сладкие напитки держат нервы в кулаке. Если вы чувствуете, что начали раздражаться по пустякам, попробуйте включать в меню стаканчик лимонада. Дополнительное количество глюкозы обеспечивает мозг энергией, необходимой для сдерживания агрессивных импульсов, возникающих, когда нас раздражают и злят.

Доказано, что лимонады: - снижают уровень агрессии, - снимают стресс, - помогают контролировать негативные эмоции, - снижают риск развития мочекаменной болезни. Разумеется, все хорошо в меру. В том числе и при потреблении сладкой газировки. Чтобы в знойные дни отведать прохладительного питья, достаточно в стакан качественного лимонада комнатной температуры бросить пару кубиков льда и добавить листик натуральной мяты, также обладающей освежающим ментоловым эффектом.

То, что имидж - ничто, а жажда - все, мы уже запомнили благодаря назойливой рекламе. Однако даже в самый жаркий день не стоит подвергать риску свое здоровье, пытаясь утолить жажду не самыми подходящими для этого напитками. Даже если вы научились читать этикетку, это еще не означает, что вы застраховали себя от подделок и недобросовестной продукции. В такой ситуации остается доверять только проверенным производителям.

ДОЛОЙ СТЕРЕОТИПЫ

Не секрет, бытует на нашем предприятии мнение, что менеджер - это просто бездельник, прохаживающийся туда-сюда с кипой документов в руках, с мобильником на поясе и массой претензий.

Возможно, к человеку в деловом костюме, находящему в отличных условиях труда, от которого напрямую зависит выполнение условий договоров поставки продукции, и возникает какая-то неприязнь. И что же с этим можно поделать?!

Для устранения подобных чувств к сотрудникам нашего отдела, приглашаю всех желающих заглянуть к нам в отдел, когда мы отгружаем клиентам торговое оборудование, когда пенится квас, когда не хватает продукции, когда перепутали кеги или стаканы, когда клиент остался без качественных, когда сломалась машина или разорвалась упаковка при транспортировке. Никто кроме менеджера не уладит конфликт, не передаст нам слова благодарности за наш общий труд, не побеспокоится о том, чтобы клиент вовремя и полностью расплатился, вернул кеги.

Множество разнообразной документации, бесконечные телефонные звонки в любое время суток, крик недовольного клиента в трубку телефона при требовании вернуть кеги или покупать стаканы: все это реальность менеджера по продажам...

Но не будем сгущать краски. Правильная организация своего труда, планирование рабочего времени, собранность и знание дела - залог слаженной работы отдела продаж со всеми подразделениями, задействованными в продажах. Когда сотрудники приветливы и дружелюбны, есть взаимопомощь и стремление решать возникающие проблемы быстро и без лишней шумихи, тогда в конечном итоге выигрывает и предприятие, и клиент.

Встречаются два руководителя предприятий.
— Ты своим зарплату еще платишь?
— Нет, уже не плачу.
— И я не плачу. А твои работники на работу ходят?
— Ходят.
— И мои ходят. Я вот думаю, может вход платный сделать?

Заходят два чукчи в автобус. Один спрашивает у водителя:
- Я на этом автобусе до универмага доеду?
- Нет,- отвечает водитель.
Второй чукча высовывается и говорит:
- А я?

НАМ ПИШУТ ПОКУПАТЕЛИ

Живу в Краснодаре и уже второе лето наслаждаюсь староминским квасом. Сколько перепробовал остальных (уже 10-ки), лучше, да и близко не один не стоит.

По началу в магазинах разбирали его с рекордной скоростью, не всегда мог купить, так что теперь беру сразу 3-4 бутылки и периодически пополняю запасы.. В среднем у меня одна бутылка 1,5л в день :-). Есть еще у меня пожелание... У кваса почему-то мне кажется стало меньше газов, а те что есть, быстро выходят. От этого он теряет резкость и вкус очень сильно меняется не в лучшую сторону.

Но в целом спасибо за такой прекрасный напиток. Летом в жару просто «рука» помощи :-)

БОЛЬШОЙ Привет из Ремонтного (Ростовской обл.)! Занимаюсь реализацией вашего кваса 2-й год, спасибо вам за такой вкусный квас!Жителям Ремонтного очень нравится ваш КВАС! Всегда слышу от них только хорошие отзывы по качеству и вкусу вашего кваса!

Только что приехали из Витязево - из разливных там попадалось 3 вида кваса, но после того, как попробовали «Староминский», остальные покупать перестали. Самый вкусный квас из всех, что я пробовал!

Здравствуйте, ВАШ КВАС замечательный, хотелось бы открыть точку в городе Ейске!!! Подскажите пожалуйста как связаться с Вами или с дистрибьютером и обсудить вопросы оборудования и другие!!!!! С Уважением Дмитрий!!!

Уважаемые сотрудники компании! Я уроженка Староминской, но давно живу далеко от родной станицы. И в интернете, и от отдыхающих слышу только хорошие отзывы о вашей продукции. Низкий поклон вам за качественный продукт и за прославление родной Староминской!

НАС УЖЕ КОПИРУЮТ



СОСТАВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ: Гордышева Е.В., Сербулов Д.М., Пикулик О.А., Годовников Д.И., Сухорукова Е.Г.