

B2B
ПРОЕКТ



MARCON

производство и контрактное наполнение

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ДИЛЕРОВ



MARCON

ООО «МАРКОНФЛЕКС» - российский производитель изоляционных строительных материалов, оборудованный современными европейскими автоматическими производственными линиями.

С 2011 года на рынке.

MADE IN RUSSIA



ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРОИЗВОДСТВО МОНТАЖНОЙ ПЕНЫ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ХИМИИ

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКТОВ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ ЗАКАЗЧИКА

ПРОИЗВОДСТВО И ФАСОВКА ТЕХНИЧЕСКИХ ГАЗОВ

НИОКР (в сфере изоляционных и клеевых строительных материалов)

г. Санкт-Петербург
Центральный офис

г. Москва
Офис-склад

г. Новосибирск
Офис-склад

г. Владивосток
Офис-склад

ПОЧЕМУ ИМЕННО МЫ?

www.marconflex.ru

СТРОГИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

- Высокое качество продукции достигается точным соблюдением технологических процессов производства, которые контролируются автоматизированной системой управления.
- Многоступенчатый контроль качества в собственной Испытательной лаборатории.

РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

- Ежедневно к Вашим услугам все отделы команды МАРКОН:
- Лаборатория НИОКР.
 - Транспортная логистика по РФ и экспорту.
 - Маркетинговый отдел.
 - Отдел продаж с закреплением персонального менеджера.
 - Региональные склады в г. Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске и Владивостоке.

ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

- Маркетинговый отдел компании ежедневно проводит анализ тенденций рынка строительной химии для производства новинок.
- Все сотрудники нашей команды являются профессионалами в своем деле, вовлечены в процессы повышения качества обслуживания и развития взаимовыгодного сотрудничества с партнерами.

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ СОБСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРК



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОНТАЖНАЯ ПЕНА



БЫТОВАЯ МОНТАЖНАЯ ПЕНА



СПЕЦ ПРОДУКТЫ ПРОИЗВОДСТВА



ГЕРМЕТИКИ МАРКОН



1

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ЦЕНЕ В ВАШЕМ РЕГИОНЕ!

Прямые продажи от производителя. Мы держим максимально выгодные цены для наших дилеров: на старте продаж Вы получаете дилерскую скидку с фиксацией стоимости на 6 месяцев. В случае прямого обращения конечных покупателей Вашего региона на завод мы переадресуем их Вам.

2

БЕСПЕРЕБОЙНЫЕ ПОСТАВКИ ТОВАРА!

Закрепленный за Вами менеджер отдела продаж совместно с Вами формирует график поставок и складской запас. Ежемесячно, на основе анализа спроса и коэффициента сезонности мы предоставляем Вам рекомендуемые позиции к закупке.

3

САМОЕ СЛОЖНОЕ МЫ УЖЕ СДЕЛАЛИ:

Обучающие материалы, яркие бренды, сертификаты, проработанные рекламные материалы, единое информационное поле в CRM для оперативного решения вопросов и поддержка ваших сотрудников по вопросам, связанных с продуктовой линейкой завода.

4

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ!

Мы поможем на всех этапах работы - останется конвертировать наш опыт в Вашу прибыль. Мы постоянно работаем над ассортиментом, принимая во внимание пожелания и запросы наших партнеров как по стандартной линейке, так и по изготовлению эксклюзивного продукта.

5

ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА

Гибкие условия. В зависимости от рейтинга (деловая репутация) и потенциала Вашей компании, а так же объема закупаемого товара, может быть предоставлена отсрочка платежа на срок, от нескольких дней, до нескольких месяцев.

ЧТО НУЖНО ДЛЯ НАЧАЛА РАБОТЫ?

www.marconflex.ru

1. ОБСУЖДАЕМ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА.

РАСЧЕТ ПОТЕНЦИАЛА ВАШЕГО РЕГИОНА – конкурентная среда, ценообразование;

ОБСУЖДАЕМ АССОРТИМЕНТ – доставка образцов для теста;

ПЕРВЫЙ МИНИМАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ – от 1 паллета;

СПОСОБЫ ДОСТАВКИ и ОПЛАТЫ – обсуждается индивидуально.

2. ЗАКЛЮЧАЕМ ДОГОВОР, ОТГРУЖАЕМ ПЕРВУЮ ПАРТИЮ.

3. **АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ИТОГАМ ПРОБНОГО ПЕРИОДА (3 месяца).** Совместно формируем стратегию развития продаж в регионе.



КРИТЕРИИ ВЫБОРА ДИЛЕРА

РАБОТА НА РЫНКЕ НЕ МЕНЕЕ 1 ГОДА.

ТИП: торговая компания либо сеть магазинов.

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: оптово-розничная реализация строительных материалов.

Наличие клиентской базы, налаженных каналов продаж.

Наличие действующего договора дистрибуции с конкурентом – не имеет значения.

НАЛИЧИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ.

Минимум – склад и торговый персонал.

ЖЕЛАНИЕ ПРОДАВАТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ ВМЕСТЕ С НАМИ.

Мы ориентированы на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество.

1. ВАШИ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ ПОЗИЦИИ ВЫШЕ, ЧЕМ У КОНКУРЕНТОВ.

С помощью дилеров мы анализируем рыночные цены в регионе и в соответствии со сложившейся ситуацией выстраиваем ценовую политику так, чтобы дилер мог выигрывать сделки у конкурентов. Мы придерживаемся гибкого подхода к формированию цен.

2. КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ СКИДКИ НА ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ ДИЛЕРОВ?

Дилер получает фиксированную скидку от установленных в регионе базовых цен (МРЦ). Наша основная цель - создание партнерской сети, где вся активная территория потребления продукта поделена между дилерами и продажу конечному клиенту ведут именно они.

3. ДИЛЕР ДОЛЖЕН СРАЗУ ЗАКУПАТЬ БОЛЬШУЮ ПАРТИЮ ТОВАРА?

Минимальный объем заказа - 1 паллета (672 шт.). Вы покупаете то количество, которое считаете нужным от минимального объема по ценам, установленным для вас, в соответствии с дилерской скидкой Вашего региона.

4. КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БОНУСЫ ДЛЯ ДИЛЕРОВ?

Мы заинтересованы в повышении объемов продаж нашей торговой марки и готовы дополнительно премировать дилера за достижение целевого показателя объема продаж. Целевой показатель составляется индивидуально после пробного периода.

5. ЕСЛИ Я СТАНУ ДИЛЕРОМ, Я СМОГУ ПОКУПАТЬ ТОВАР У ДРУГИХ ПОСТАВЩИКОВ?

Это обычная практика — одна компания может быть дилером разных брендов. Мы не ограничиваем дилера.

6. КАК СТАТЬ ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ДИЛЕРОМ В СВОЕМ РЕГИОНЕ?

Мы готовы предоставить эксклюзивные права на реализацию продукции в интересующем Вас регионе при условии выполнения запланированных объемов отгрузки. Условия обговариваются индивидуально.

7. КАКИМ ОБРАЗОМ СТРОИТСЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА МЕЖДУ ДИЛЕРАМИ?

Есть единый прайс лист с дилерскими ценами, МРЦ (минимальной разрешённой ценой) и РРЦ (рекомендованной розничной ценой). Дилеры могут ставить цены на продукцию выше МРЦ, ниже ставить запрещено.

Мы ориентированы на взаимовыгодные и долгосрочные отношения. Будем рады видеть в рядах наших дилеров, как профессиональные компании с опытом работы, так и начинающие свою деятельность организации. Мы заботимся о репутации компании и ценим партнерские отношения, которые способствуют развитию бизнеса и накоплению ценного опыта.

Адреса и телефоны:

Центральный офис.

Россия, г. Санкт-Петербург,
ул. Бумажная, корпус 3, БЦ «Портал».
Тел.: +7 (812) 648-17-55
E-mail: info@m-fl.ru

Завод и лаборатория.

Россия, Ленинградская область,
Ломоносовский район
д. Разбегаево.

Офис-склад Владивосток.

Россия, г. Владивосток,
ул. Снеговая 13.
Тел.: + 7 (423) 202-66-13

Офис-склад Новосибирск.

Россия, г. Новосибирск,
ул. Фабричная 11, 2 этаж.
Тел.: +7 (383) 388-68-04

Офис-склад Москва.

Россия, г. Москва,
ул. Промышленная, 11а.
Тел.: +7 (812) 648-17-55

