



ООО «ЭКСИМ-ПРИБОР»

Стиль работы

- **Мы ценим нашего Клиента**

Для нас общение с клиентами - удовольствие. Мы бережно храним информацию о каждом из них и находимся в постоянном контакте, информируя о предстоящих мероприятиях, новинках, а также изучаем запросы, требования, предложения, технологии, чтобы идти в ногу со временем и предлагать немного больше, чем ожидает клиент.

- **Мы дорожим отношениями с поставщиками**

Мы тщательно выстраиваем отношения с каждым поставщиком. Представляя несколько зарубежных предприятий эксклюзивно на территории Украины, мы стараемся в комплексе представить всю гамму изделий данного производителя, разрабатываем отдельный маркетинговый план и ответственно подходим к развитию продаж и выполнению взятых на себя обязательств.

- **Мы уважаем наших конкурентов**

Конкуренты стимулируют нас к тому, чтобы работать еще более эффективно - искать новые инструменты маркетинга, новые ниши, улучшать качество собственной продукции и давать предложения по улучшению производителям.

- **Мы гордимся нашей командой**

Команда - наше главное достоинство. Мы ценим каждого сотрудника и стремимся создать условия для самореализации и развития деловых и творческих качеств каждого из них. Каждый из нас профессионально выполняет свою часть работы, а вместе мы сплоченная команда, работающая над достижением общих целей.

О нас

- **Клиент выбирает нас**

Многие клиенты, единожды обратившись, стремятся комплексно обслуживаться в нашем предприятии в расчете на индивидуальный подход, а значит наиболее эффективное решение поставленных задач и оптимальные варианты продукции по цене и качеству, а главное, - внимательное отношение и «улыбку».

- **Мы не боимся трудностей**

Мы «с нуля» развили продажи собственной линии изделий, а также нескольких марок наших поставщиков, пройдя этапы сертификации, обучения, формирования спроса и конкурентной борьбы.

- **Мы развиваемся**

Мы проводим мониторинг потребностей клиентов, получаем отзывы о качестве поставляемых изделий, изучаем новые технологии, и готовы заключать новые договора с поставщиками, если это необходимо для решения задач, которые ставит перед нами Клиент.

- **Мы открыты для сотрудничества**

Мы заинтересованы в том, чтобы расширить ассортимент поставляемой продукции и готовы направить усилия на развитие нового направления, разработать комплексную программу и маркетинговый план, поддерживая существующие направления по уже налаженной схеме.

Опыт

- Предприятие ООО «ЭКСИМ-ПРИБОР» основано в 2003 году и зарекомендовало себя как надежный деловой партнер и активный участник жизни отрасли.
- За 7 лет работы поставлено более 15 тысяч наименований приборов, оборудования и инструментов на 2800 предприятий Украины. Осуществляются также экспортные поставки в Россию, Беларусь, Молдову, Казахстан и Монголию.
- Мы приняли участие в 48 профильных выставках в Киеве, Харькове, Днепропетровске, Донецке, Запорожье, Львове, Виннице, Одессе, Кривом Роге, Николаеве, на которых посетителям роздано около 105000 экземпляров рекламных материалов.
- Ежегодный маркетинговый план включает подачу рекламных материалов (блоков, статей, интервью) как минимум в 5 изданий по профилю энергетика и промышленность, поэтому информация о предприятии ООО «ЭКСИМ-ПРИБОР» включена во все справочные материалы для руководителей и специалистов отделов метрологии, гл. энергетика, оборудования, а также размещена на ежегодно издаваемой карте «Энергетика Украины».
- База данных предприятий, составленная благодаря многолетней работе с участниками и посетителями выставок, со справочниками и каталогами составляет 29500 адресов, она разбита на направления: энергетика, угольная и нефтегазовая промышленность, водоснабжение и теплоснабжение, другие промышленные предприятия по областям Украины, дилеры и торгующие организации. База данных постоянно пополняется и активно используется для рекламы и маркетинговых акций.
- Мы сделали доклады и презентации на ежегодных профессиональных конференциях энергетиков, железнодорожников, горняков, металлургов.
- В 2009 г. компания переехала в собственный офис, рядом с которым организован склад продукции.
- Мы разработали и наладили производство изделий под маркой ИНЭКС.
- Мы наладили поставки продукции из стран СНГ, Литвы, Германии, США, Франции и стали эксклюзивным представителем пяти зарубежных производителей на территории Украины.

Настоящее

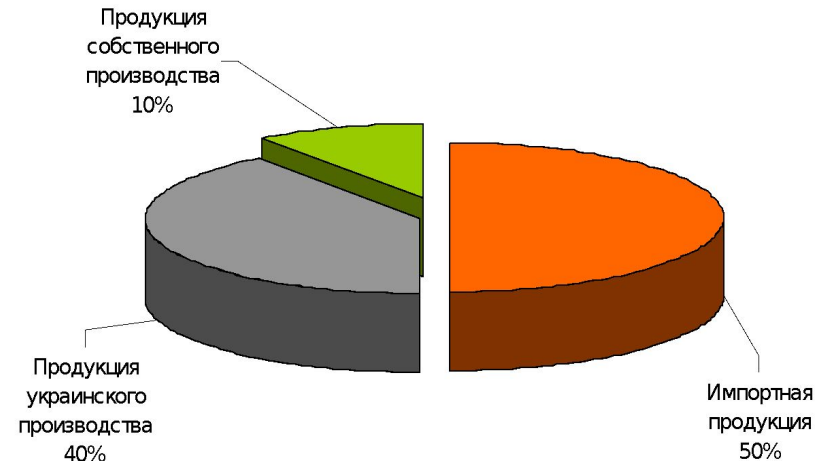
- Индивидуальный подход к клиенту, компетентное решение поставленных задач, комплексные поставки.
- Квалифицированный персонал.
- Среднегодовой оборот около 600 тыс. евро.
- Собственное производство линии изделий ИНЭКС (индикаторы напряжения, сигнализаторы, индикаторы чередования фаз, поиск скрытой проводки) – производство размещено во Львове и оборудовано современной линией для SMD монтажа.
- Наличие основных позиций продукции на складе и отлаженная система ежедневных отгрузок покупателям.
- «ЭКСИМ-ПРИБОР» ведет активную внешнеэкономическую деятельность, импортируя товары и осуществляя отгрузки на экспорт. Предприятие аккредитовано на всех таможенных отделениях (авиа в Борисполе, автомобильной таможне, ж/д и специализированной таможне для получения грузов, отправленных международными агентствами FedEx, DHL и др.). Тесно сотрудничая с банком, мы имеем возможность осуществления валютных операций в кратчайшие сроки.
- Отлажена система участия в государственных тендерах, а также тендерах, которые проводят крупные компании для закупок продукции и услуг – в среднем около 4-5 раз в месяц мы готовим тендерную документацию, предоставляем банковские гарантии и справки, при необходимости участвуем в открытых торгах, работаем с техническим отделом, демонстрируя преимущества нашей продукции.
- Наш принцип – предлагать клиенту только сертифицированную качественную продукцию, поэтому «ЭКСИМ-ПРИБОР» заключает партнерские соглашения с производителями, предоставляет гарантийное обслуживание, занимается вопросами сертификации, получения разрешений на использование изделий, проводит испытания.
- Мы тесно сотрудничаем с Министерством энергетики, Министерством жилищно-коммунального хозяйства, Министерством промышленной политики, с Департаментом по охране труда: получаем приглашения на профильные мероприятия, даем свои предложения по усовершенствованию нормативных актов по охране труда, осуществляем некоторые совместные проекты.
- Начата работа по приведению системы менеджмента качества в соответствие с нормами ISO9001.

Идеи для будущего

- Создание интернет-магазина на базе сайта с возможностью заказа продукции онлайн. Предполагается связать также электронный каталог с базой наличия продукции на складе, таким образом, в результате выбора продукции на сайте, клиент сможет автоматически формировать электронную счет-фактуру
- Оформление в офисе зала-выставки изделий: предполагается оборудовать зал таким образом, чтобы посетитель мог большинство изделий посмотреть и попробовать в работе. Помимо этого планируется установить монитор, на котором можно просматривать ролики с информацией об оборудовании, которое не установлено в зале. Стенды с приборами, инструментами, оборудованием возможно будет оформить с использованием элементов фирменного стиля производителя
- Создание сервисного центра по обслуживанию и ремонту продаваемого оборудования

Профиль

Компания «Эксим-Прибор» занимается производством и комплексными поставками продукции для отделов главного энергетика, охраны труда, метрологии, оборудования, инструментальных цехов предприятий разных отраслей, а также для розничных сетей.



Предприятие реализует в Украине и за рубежом как собственную продукцию (линию изделий ИНЭКС), так и изготовленную производителями СНГ, Литвы, Германии, Франции и США. Основная особенность деятельности «ЭКСИМ-ПРИБОР» — возможность полной комплектации объектов необходимым оборудованием с целью обеспечить клиенту эффективность, безопасность и удобство в его работе.

«ЭКСИМ-ПРИБОР» является официальным представителем в Украине ряда производителей, таких как: ELPRIB (средства электрозащиты, КИП, Армения), CATU (средства электрозащиты, Франция), SIKa Dr. Siebert und Kühn GmbH & Co (измерительные приборы, датчики потока, калибраторы, Германия), компания «Веспер» (Россия), ЗАО «ФПГ Энергоконтракт» (Россия), «Иртис» (Россия), PARR (калориметры, США), ККТ (инструменты, Германия).

«ЭКСИМ-ПРИБОР» предлагает:

1. Средства электрозащиты, средства индивидуальной защиты, термостойкая одежда для защиты от электрической дуги.
2. Контрольно-измерительные приборы.
3. Программное обеспечение энергетиков.
4. Трассодефектопоисковая техника.
5. Электроустановки и испытательное оборудование.
6. Оборудование для защиты электродвигателей, частотные преобразователи.
7. Датчики и регуляторы потока.
8. Калориметры.
9. Приборы диагностики и неразрушающего контроля, тепловизоры.
10. Оборудование и инструмент для монтажа, демонтажа, электромонтажа.
11. Измерительные инструменты.
12. Спецтехника для энергетики, коммунального и нефтегазового комплекса.



ELPRIB®

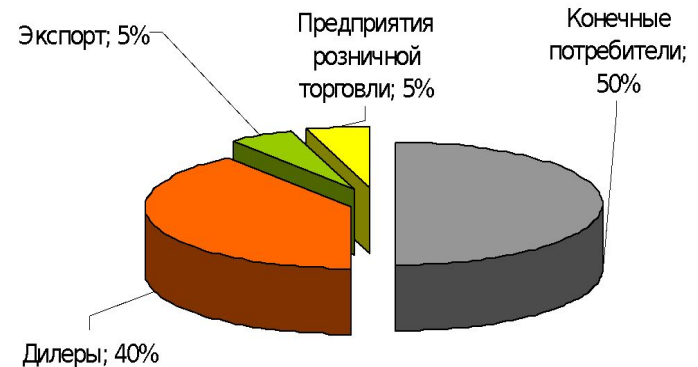


KYORITSU



Клиенты

Дилерская сеть «ЭКСИМ-ПРИБОР» охватывает все регионы Украины и является стабильной системой продаж, дающей около 40% оборота ежемесячно. Мы заключаем с дилерами договора, предусматривающие специальную систему скидок, возможность отсрочки платежа за продукцию, а также поддержку со стороны нашего предприятия, в частности предоставление образцов, технической информации, рекламной продукции.



Нашими клиентами являются предприятия практически всех отраслей промышленности, в том числе:

- **Электроэнергетика** (НАК Укрэнерго, НАЭК Энергоатом, Укргидроэнерго, Востокэнерго ООО, Донбасская топливно-энергетическая корпорация, практически все областные энергопоставляющие компании, тепловые электростанции)
- **Нефтегазовая** (НАК Нефтегаз, Лисичанский нефтеперерабатывающий з-д, нефтеперерабатывающий комплекс Галичина, Нефтехимик Прикарпатья НПЗ, областные газопоставляющие компании)
- **Транспорт** (ж/д, вагонные депо, метрополитен, городской электротранспорт, аэропорты)
- **Угледобыча и обогащение** (Краснодонуголь ХК, Павлоградуголь ОАО)
- **Жилищно-коммунальный комплекс, теплокоммуэнерго**
- **Металлургия** (Арселор Миттал Криворожский металлургический комбинат, МетинвестХолдинг, Запорожсталь, Днепровский металлургический к-т им. Дзержинского, Днепропетровский металлургический з-д им. Петровского, Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича, Донецксталь, Енакиевский металлургический з-д, Никопольский з-д ферросплавов, Новомосковский трубный з-д, Стахановский з-д ферросплавов)
- **Машиностроение** (АвтоЗАЗ-Мотор, ЗАЗ ЗАО, БелоцерковМАЗ, Дрогобычский з-д автомобильных кранов, МелкомОАО, Мотор Сич ОАО, Новокраматорский машиностроительный з-д, Первомайскдизельмаш ОАО, Сумское НПО им. Фрунзе)
- **Химическая** (Авдеевский коксохимический з-д, АЗОТ ОАО, ДнепроАЗОТ, РовноАЗОТ, Днепрококс ОАО)
- **Пищевая** (Артемовский з-д шампанских вин, Рогань ОАО)
- **Строительно-монтажные организации**
- **Судостроение и судоремонт**
- **Добывающая** (Артемсоль ООО, Криворожский железо-рудный комбинат, Южный ГОК, Марганецкий ГОК, Северный ГОК, Сухая балка ОАО)
- **Водоснабжение** (Киевводоканал, Полтававодоканал, Черниговводоканал)
- **Предприятия розничной и оптовой торговли**

Менеджмент

Учредителями ООО «Эксим-Прибор» являются три человека, занимающие соответственно посты директора, директора по развитию и коммерческого директора. Образование всех сотрудников высшее: менеджмент внешнеэкономической деятельности, экономическое, финансы, военно-техническое, техническое.

Директор – стратегическое и оперативное планирование и управление, руководство производством

Директор по развитию – стратегическое планирование, финансовый и маркетинговые планы

Коммерческий директор – ценовая политика, маркетинг, работа с дилерами

Отдел продаж – работа с клиентами, личные контакты, ведение баз данных, подготовка тендерной документации (3 человека)

Программист, дизайнер – работа над сайтом

Производство

Бухгалтерия – ведение бухгалтерии, работа с таможней (2 человека)

Отдел доставки – ведение склада и отгрузки продукции

Маркетинг

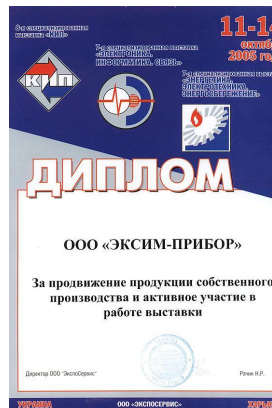
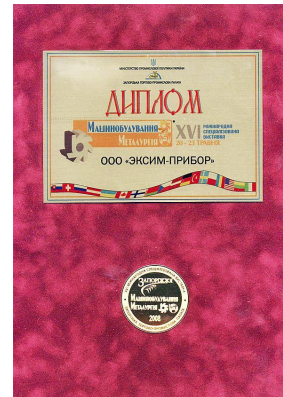
Мы строим общий стратегический и краткосрочный маркетинговые планы для предприятия, а также планы для отдельных категорий продукции брендов, которые мы представляем.

В целом, наш **годовой бюджет на маркетинговые мероприятия и рекламу** составляет 4-5% от оборота.

Наш маркетинговый план включает следующие этапы:

- Изучение потребностей и ожиданий клиентов (мы тесно общаемся с потенциальными и существующими потребителями на выставках, презентациях, собираем мнение целевой аудитории путем обзвона интересующих на отделов компаний, а также работаем с государственными разрешительными органами, определяющими нормы и требования к данному продукту).
- Изучение конкурентной среды.
- Определение соответствия продукта ожиданиям и потребностям покупателей (мы активно собираем отзывы покупателей о товаре, который они используют), при необходимости мы сами вносим доработки в товар либо даем предложение производителю по внесению изменений в товар/упаковку/документацию. Как правило, наши поставщики охотно прислушиваются к предложениям, поскольку наша общая задача – наиболее полное удовлетворение потребностей покупателя и достижение оптимального соотношения «цена-качество».
- Разработка ценовой политики (при выведении нового товара на рынок с активной конкурентной средой мы иногда выставаем практически нулевую норму прибыли для того, чтобы выиграть тендер, привлечь клиента и приучить его к новому продукту).
- Разработка рекламных продуктов для данного товара/бренда с выделением его конкурентных преимуществ (письма, буклеты, прайс-листы, рекламно-сувенирная продукция, статьи, рекламные блоки и т.д.).
- Продвижение товара на рынке:
 - личные продажи – огромную роль играют широкие наработанные нами личные контакты с крупными корпоративными клиентами и дилерами;
 - реклама в профильных изданиях, в интернете, справочниках (рекламные блоки, статьи, рубрикаторы, интервью);
 - участие в выставках и профессиональных конференциях (наш маркетинговый план включает около 5-6 выставок в году);
 - почтовые и электронные рассылки информации целевой аудитории;
 - формирование общественного мнения о товаре с помощью работы с профильными Министерствами и Государственными комитетами (участие в семинарах, рекомендательные письма и рассылки);
 - работа с дилерами (предоставление технической и рекламной информации, образцов товара, проведение обучения, предоставление товарного кредита);
 - размещение товара в розничных сетях.
- Оценка эффективности продаж и сбор информации о степени удовлетворенности ожиданий клиентов.

Качество



Банковские реквизиты