

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ «СКИНАЛИ»

Скинали – это инновационная продукция, декоративные панели с использованием стекла и нанесенной на него фотопечати. В основном под скинали понимают декоративную вертикальную поверхность, заполнение в двери при изготовлении шкафа-купе, вставку в фасад или другой элемент корпусной мебели, стеновую панель [1]. Идея о производстве и художественной обработке стекла стала интересна в 2008 г. При изучении рынка с целью занять свою нишу, в которой не будет большой конкуренции, а соответственно и демпинга цен, жесткой борьбы, был обнаружен этот продукт. Он оказался очень привлекательным, удобным и многофункциональным решением вопроса в дизайне кухни, а также других интерьеров. К конкурентным преимуществам скинали, связанным с использованием информационных технологий относятся следующие:

– уникальность дизайна (нанесение фотопечати с любым изображением). Дизайн проекта – это создание модели изображения до момента установки изделия в 3D-визуализации на основании чертежей и фотографии кухни или помещения (дистанционно с помощью mail.ru и телефона, что оптимизирует процесс и экономит время клиента и предпринимателя). Следует отметить, что деятельность осуществляется с фотобанками мирового уровня, на сайтах которых располагается огромная масса изображений в большом разрешении на любую тематику;

– продвижение продукции и оптимизации сбыта с помощью интернет-технологий (информационный инструмент наращивания конкурентоспособности скинали) – это двигатель всей фирмы (сайты www.скинали-гомель.бел, express-remeslo.by, www.хочускинали.бел, листовки, флаеры, всевозможные рекламные сайты и др.) [2]. Специфика в том, что сайт создавался не один – на данный момент их 3 (express-remeslo.by, www.ХочуСкинали.бел, www.Скинали-Гомель.бел (первый сайт без «www», так как он SEO оптимизирован, т. е. сделан файл `htess.<редирект>`, чтобы он не был склепным, и поиск не думал, что он копия). Все сайты создавались с промежутком 6–12 месяцев и они находятся на первых местах в Google.by и Яндекс поисках. Продвижение осуществлялась с помощью SEO оптимизации см. в интернет, также за счет контекстной рекламы в Google Adwords, Yandex Direct, РСЯ (Баннерная пересеченная реклама). За счет этих инструментов и хорошего контента сайты, заняли лидирующие позиции по таким запросам как «Заказать скинали в Гомеле», «Купить скинали в Гомеле», так и во всех районах Гомельской области, а также по многим другим запросам, связанным со словом Скинали. В результате потенциальные клиенты, которые хотят заказать скинали, звонят на три первых сайта и попадают через все сайты производителю, естественно, что в сайтах указаны разные номера телефонов, за счет этого создается впечатление, что они звонят в разные фирмы. На каждом номере их информируют о разных условиях и ценах. Клиент останавливает свой выбор на тех условиях, которые ему более интересны, но в любом случае он остается клиентом данного предприятия;

– осуществление контроля с помощью множества инструментов и методик (управленческий и информационный инструмент наращивания конкурентоспособности скинали). Так, например, используется программа GoogleKeep, в которой есть возможность формировать список текущих дел и распределять их по пунктам. Все выполненные пункты видны в зачеркнутом виде, программа устанавливается на любой компьютер, смартфон и очень удобна и проста, синхронизирована со всеми устройствами коллектива. С помощью нее все видят задачи на день для каждого и текущие вопросы. В конце дня руководитель знает, кто и что выполнил (утром туда заносятся обязанности и задание для каждого на текущий день). В момент замера подключается следующий помощник GoogleKeep – это программа, которая заменяет на работе мастера, который должен был бы следить за ходом интеграции дизайнера, монтажников, замерщика технолога менеджера. GooleKeep – интерактивное приложение, в котором можно выложить файлы, фотографии, написать текст. Таким образом, в нем отображаются адреса замеров с но-

мером телефона, имя и примечания (их вносит менеджер после заявки клиента). Эту информацию видит замерщик, сразу делает звонок потенциальному клиенту для согласования точного времени и даты прибытия к нему. Далее он делает замер, составляет технологический чертеж и фото кухни. Составленное он выкладывает в отдельно созданную ячейку с определенным нарядом, с заметками и пояснениями для монтажников и дизайнера. Дизайнер, в свою очередь, увидев, что появился новый наряд, созванивается с клиентом и начинает работу по подбору изображения на рабочую зону кухни клиента. Те картинки, которые выбирает клиент с помощью программы Corel Draw, он вмонтирует в фото кухни, что бы клиент увидел конечный результат до монтажа. Тем самым мы исключаем разочарование клиента.

После того, как клиент согласился с предложенным, дизайнер делает пометку «согласовано» и отправляет файлы в печать. Все это время идет процесс раскроя стекла, обработки и заделки, когда печать изготовлена и стекло доставлено на наше производство, ячейка становится красного цвета – это видят рабочие на производстве и понимают, что значит все для дальнейшего изготовления есть. Далее они изготавливают конечный продукт и присваивают ячейке зеленый цвет, что, в свою очередь, замечают монтажники и сразу же созваниваются с клиентом, говоря ему о том, что заказ готов, и они готовы приехать на монтаж. После монтажа все удовлетворены результатом слаженной работы благодаря информационным технологиям.

К маркетинговым инструментам наращивания конкурентоспособности скинали относятся следующие:

– уникальность дизайна (нанесение фотопечати с любым изображением). Следует отметить, что деятельность осуществляется с фотобанками мирового уровня, на сайтах которых располагается огромная масса изображений в большом разрешении на любую тематику. Дизайн проекта – это создание модели изображения до момента установки изделия в 3D-визуализации на основании чертежей и фотографии кухни или помещения (дистанционно с помощью mail.ru и телефона, что оптимизирует процесс и экономит время клиента и предпринимателя);

– продвижение продукции – это двигатель всей фирмы (сайт www.скинали-гомель.бел, express-remeslo.by, www.хочу-скинали.бел, листовки, флаеры, все возможные рекламные сайты и др.) [2];

– интеграция организаций в одну дисконтную сеть, тем самым такая сеть становится более привлекательна клиенту, так как в ней могут находиться совершенно различные товары и услуги, например, парикмахерская, ремонт квартир, СТО, продукты питания, стройматериалы, бытовая химия и т. д.;

– более интенсивное использование рекламы (наружной и целевой), так наружная реклама размещается в виде вывесок, баннеров, штендоров, наклеек, листовок, визиток, радио и т. д. Целевая реклама нужна в определенный момент определенному покупателю-заказчику в данный момент времени и ею являются реклама в интернете. Реклама в интернете – это будущее, которое уже наступило, и того, кто владеет всевозможными приемами интернет-маркетинга, ждет огромный успех в делах, поскольку целевая реклама приносит самое большое количество заказов и покупок.

Использование всех этих инструментов вместе приведет даже не самый перспективный проект к успешному будущему.

Список использованной литературы

1. **Скинали** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ru.wikipedia.org/wiki/.ru>. – Дата доступа : 10.10.2019.

2. **Скинали**, Гомель – красиво и практично [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.скинали-Гомель.бел>, <http://www.хочу-скинали.бел>. – Дата доступа : 10.10.2019.