

# Как противостоять ценовой конкуренции

## Повышаем продажи, не снижая стоимости услуг



**Василий Байда,**  
генеральный директор,  
INSCOM Solutions, Москва

➔ Если хотите добиться настоящего успеха, найдите свою нишу и станьте лучшими в своей области. Это трудное, но верное стратегическое решение. Такой путь развития позволит вашей компании завоевать репутацию не просто исполнителя, а эксперта, и клиент придет именно к вам, безоговорочно поверив опыту и профессионализму.

Становление нашей компании происходило в разгар кризиса, во время всеобщего снижения бюджетов и оптимизации за-

трат. Мы работаем в области логистики и сервиса POSm<sup>1</sup>, торгового оборудования и мебели. Специализируемся на перевозках, но предлагаем и дополнительный сервис: монтаж и демонтаж оборудования, ремонт, утилизация, страхование. Поэтому, чтобы выйти на конкурентный рынок и занять нишу, мы должны были в кратчайшие сроки выстроить правильную ценовую политику. Сконцентрировались на качестве обслуживания, разработали ряд комплексных решений в этой области, что позволило привлечь клиентов и выиграть в конкурентной борьбе с компаниями, предлагающими более низкие цены.

### Конкуренты

Основными критериями для заказчика при выборе исполнителя работ были и остаются цена и качество. Безусловно, самый простой способ победить в тендере — демпинг, упор на низкую стоимость товаров или услуг, что на первый взгляд может показаться экономически более выгодным. Однако стратегия низких



**Василий Байда** окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). В компании L'Oreal руководил направлением по работе с сетями Luxe и Drug. С 2010 года — генеральный директор компании INSCOM Solutions (ООО ИНСКОМ). Увлекается академической греблей, боксом, мотоциклами.

**INSCOM Solutions** специализируется на логистике и сервисе POSm, торговом и рекламном оборудовании. Год создания головной компании — 2008-й, отдельное направление — 2010-й. Штат сотрудников — 47 человек.

Официальный сайт — [www.inscomsolutions.ru](http://www.inscomsolutions.ru)

<sup>1</sup> Рекламные средства оформления мест продаж. Исследование о применении POSm читайте в мартовском номере «КД».