

## Сравнительная характеристика методов конкуренции

Ценовые методы		Неценовые методы	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
Эффективны при решении тактических задач (проникновение на новый рынок, увеличение доли на рынке и т. д.)	Истощают компанию. Постоянно снижается прибыль, соответственно, нужно непрерывно увеличивать объем продаж.	Более долговременные и устойчивые преимущества перед конкурентами	Высокие требования к квалификации персонала отделов маркетинга и продаж
Дают быстрый эффект.	Нестабильность достигнутых результатов и низкая лояльность клиентов	Больше прибыли при меньшем объеме продаж. Достигнутые результаты более стабильны.	Дополнительные издержки в результате внедрения неценовых методов конкуренции
Простота продажи товара или услуги (дешевый товар продавать просто)	Всегда найдется товар дешевле, большие затраты на мониторинг цен конкурентов	Высокая лояльность клиентов и большое количество повторных продаж	

Источник: предоставлено Борисом Воронцовым

регулярно, стараясь привлечь к участию как можно больше клиентов.

### Комплексная услуга удобнее клиенту

Многие наши конкуренты выполняют функцию агентств по перераспределению заявок среди многочисленных подрядчиков. Они принимают заявку клиента, работу же перепоручают другой организации, а вместе с ней и часть ответственности за соблюдение сроков и качества сделанной работы.

Однако опыт общения с заказчиками показывает, что им неудобно пользоваться услугами доставки одних подрядчиков, хранить POSm у других, а монтаж и прочую работу в торговой точке осуществлять через третьих. Клиент идет по пути оптимизации не только финансовых средств, но и человеческих ресурсов. Поэтому предпочтение отдается тем компаниям, которые предлагают комплекс услуг. Это требует меньших временных затрат на согласование, да и бюджет заказа при правильной организации процесса не увеличится, а, наоборот, со-

кратится. Опытные клиенты понимают, о чем я говорю.

### Какого эффекта мы добились

Концепция компании предполагает, что мы продаем не отдельную услугу, а комплексное решение задач, которые ставит заказчик. Это отражено и в названии — INSCOM Solutions. По нашей статистике, 70% выполненных за время существования компании работ пришлось на комплексные решения, от предоставления склада и доставки до монтажа и демонтажа оборудования. 20% работ — это склад и перевозка, 10% — заявки по ремонту, сервису, сборке POSm в торговых точках. Мы следуем выбранной стратегии и всегда боремся за клиентов, не прибегая к демпингу.

Такой подход дал прекрасные результаты. Мы на 30% сократили сроки исполнения работ и увеличили их объем, ведь клиенты уже не сомневаются в нас и делают большие заказы. Расширился и спектр услуг — за счет новых видов работ, исполнение которых нам ранее не доверяли. ☺