

# КОНФЕРЕНЦИЯ «СЛТ»: ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

*В конце мая 2015 года в курортном районе Санкт-Петербурга в городе Зеленогорске прошла выездная дилерская конференция поставщика канцелярской продукции ООО «СЛТ». Четвертая по счету встреча собрала порядка 50 человек: большую часть составили представители фирм-клиентов, также присутствовали партнеры-поставщики – компании «А-Верс», «Офис Премьер», Merlion, Durable, Avery Zweckform и ЗМ. Хотя организаторы не стремились заранее определить конкретную тему мероприятия, его неофициальным лейтмотивом стало объединение участников отрасли перед возможными трудностями, которые принесет предстоящий финансовый год.*

Солидарность, сплоченность и неформальная дружеская атмосфера – эти черты отличают уже ставшие традиционными конференции «СЛТ» от аналогичных мероприятий канцелярского и промусуvenirного рынка. Общий прогноз участников дилерской конференции: в ближайшие годы работа в отрасли будет требовать 100% отдачи от ее участников. Несмотря на отсутствие общей стабильности в российской экономике, отечественный канцелярский рынок обладает конкретными перспективами роста, но только добросовестный труд и чувство локтя позволят осилить тернистый путь к успеху.

Деловая программа конференции касалась последних новинок в области канцелярских брендов, вопросов ценообразования на рынке, изменений в маркетинговой политике и клиентском сервисе. Не обошли вниманием и проблемы формирования ассортимента с учетом изменений во внешней и внутренней политике России. Еще десять лет назад страна вплотную подошла к вопросу импортозамещения в сфере канцелярских и офисных товаров, но тогда «чуда» не произошло. Сейчас у игроков рынка есть реальный шанс переломить ситуацию, ввести в оборот продукцию отечественного производства. И ряд компаний-участников встречи, уже сделавших ставку на бренд «Сделано в России», поделились положительными результатами.

В «СЛТ» одним из направлений развития видят более плотную работу с пожеланиями клиентов. Если раньше одним из ключевых моментов диалога с заказчиком было наличие единого и удобного каталога, то теперь актуальным трендом становится интернет-сайт с функцией онлайн-магазина. В этой связи компаний был запущен ресурс «Офис менеджер» ([www.o-manager.ru](http://www.o-manager.ru)), на развитие которого «СЛТ» возлагает большие надежды.

По мнению генерального директора компании «СЛТ» Максима Иконникова, целью подобных конференций должно быть персональное знакомство клиентов с ведущими производителями и поставщиками товаров для офиса, дома и школы. Именно неформальный диалог в располагающей к отдыху обстановке позволяет участникам понять задачи и потребности каждой из сторон. Это отправная точка для развития дальнейшего партнерства, на которой оговариваются такие ключевые моменты, как качество товара, ценовая политика, сроки и объемы поставок и другие. Именно с этого начинается путь взаимовыгодного партнерства, на котором усердная работа и дружеские отношения определяют результат.

[www.o-manager.ru](http://www.o-manager.ru), [sltspb@mail.ru](mailto:sltspb@mail.ru)

+7 (812) 24-013-24

Санкт-Петербург,

Большой Сампсониевский пр., д. 28, оф.56



*At the end of May 2015 at the resort district of St. Petersburg the 4th away dealer conference was held by stationery supplier SLT Ltd. About 50 representatives from end-customers companies, dealers and distributors attended this meeting. Informal and friendly atmosphere of the resort allowed to discuss important industry issues: pricing policy, marketing strategy, customer service, product range and import substitution.*



