

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), 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, 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.



