

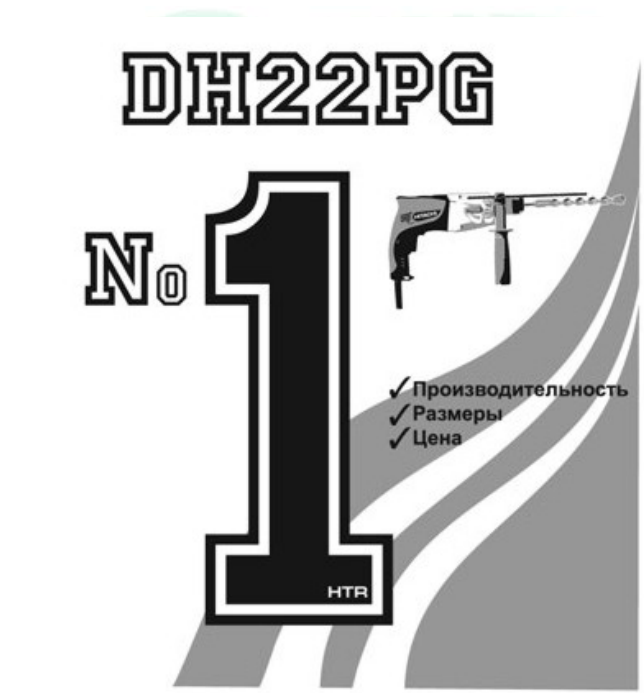
HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

1 июля 2008 года. НОВОСТИ КОМПАНИИ, №39

МОДЕЛЬ МЕСЯЦА



Вопреки сложившемуся стереотипу и ассоциациям, речь пойдет не о девушках моделях а о инструменте. В июле мы проводим целый ряд мероприятий, целью которых является в основном просветительская деятельность, и где-то и возможность увеличить наши продажи в классе сверхлегких перфораторов.

Итак, по порядку. Как известно конкуренция – двигатель торговли. Как говаривал один из наших бывших вождей, «Там, где нет конкуренции, где монополия – там загнивание. Где абсолютная монополия, там абсолютное загнивание» (высказывание актуально и цитировалось на недавней встрече Российской Ассоциации Производителей и Торговых

Организаций Электроинструмента). В общем, конкуренция – это хорошо, но не всегда и во всем. Так, в случае с легкими перфораторами получилось следующее. Из-за того, что емкость данного сегмента очень велика, имеют место большие объемы продаж и как следствие - высокая конкуренция. Особое внимание производители обращают и на возможность заявить наиболее привлекательную цену, и на характеристики моделей. Так в процессе эволюции и жесткой конкуренции мощности и энергии ударов 2х килограммовых перфораторов достигли можно сказать запредельных показателей – например новинка нашего конкурента в этом году имеет заявленную энергию удара 3,4Дж а стандартом мощности почти для всех стали 800Вт. И это при том, что всего лет десять назад стандартом были 1,6-2,0Дж в этом классе! Что же случилось? Бетон и кирпич научились в два раза прочнее за это время делать? Наверное, нет. Из-за жесткой конкуренции и падения цен, конечно, выиграл конечный потребитель, но вот дилеры вынуждены снижать свои наценки.

Конечно, прогресс и увеличенные скорости, мощности, энергии - это хорошо. Но наверное нужно более аккуратно относиться к тому что нам предлагают и что мы должны предлагать. Итак, с какими возможными проблемами может сейчас столкнуться конечный потребитель, покупая «сверхмощные легкие перфораторы»:

- БОльшие размеры и вес, а значит БОльшая утомляемость оператора (особенно актуально при работе, когда нужно бурить отверстия в потолке или держа инструмент на вытянутых руках.

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

- бОльшие мощности и энергии удара провоцируют потребителя на работу с максимально допустимыми нагрузками. Результат – досрочный износ и разрушение инструмента.
- Особенно актуален предыдущий момент, в случае если клиент выбирает 3х режимный перфоратор и пытается использовать его в качестве отбойного молотка.
- Так или иначе, большие мощности влияют на качество отверстия (разбивается отверстие, страдает геометрия отверстия и пр.), что немаловажно в случае ответственных анкерных креплений.

Если представить эту тему совсем компактно, то многие ли ездят на Subaru Impreza WRX или Mitsubishi Lancer Evolution? И наверняка здесь вопрос не только в цене.

Теперь собственно о решении, которое Hitachi продвигает больше (и надеемся – успешнее) чем другие производители. Сверхлегкий перфоратор DH22PG. Наверное рекламным слоганом для его продвижения могло быть банальное «все что тебе нужно!». И действительно, в диапазоне от 4 до 12 мм по субъективным ощущениям разницы практически не ощущается. Так зачем платить больше? Ведь данный диапазон покрывает пожалуй 95% применений в ремонте и отделке!

ДОРОГО?



DH22PG

- 620Вт
- 1,4Дж
- 1,9Кг



**ЗАЧЕМ
ПЛАТИТЬ
БОЛЬШЕ?**

ГРОМОЗД



3200р.

**ЗАБУДЬ О ДРЕЛИ –
КУПИ ПЕРФОРАТОР**

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

Что мы собираемся делать в ближайшее время:

1. Наши дистрибьюторы откликнулись на призыв Hitachi и завезли увеличенные запасы данной модели. Должно хватить на всех. Даже в случае ажиотажного спроса.
2. Мы готовим специальную информационную поддержку.

- Буклет, с подробным разъяснением ситуации
- Презентацию для трансляции в цифровых рамках. Выше приводится один из вариантов (5 слайдов), который вы можете получить от дистрибьютора или скачать на нашем сайте.

К слову – дилеры могут и сами редактировать данную презентацию на свое усмотрение – она подготовлена в Power Point и каждый может самовыразиться как считает лучше. Лишь бы это позитивно влияло на продажи данной модели! Как видно, кроме просветительно-информативно-завлекательной функции, данная презентация на цифровой рамке выполняет и функцию ценника. Кажется, очень удобно, не так ли?

- Собственно информационный носитель данной презентации – цифровая рамка. В прошлом Hitachi первой стала устанавливать так называемые мультимедийные дисплеи в местах продаж. По сути и на практике – это была обычная LCD панель и DVD проигрыватель, которые транслировали наш рекламный ролик. Новое решение получается более компактное и намного дешевле. Компактную 7" рамку можно установить даже на самом плотно заставленном стенде, презентацию, которую закачивают на встроенную флешкарту, можно редактировать в Power Point на свое усмотрение и сохранять в виде отдельных фотографий. Можно добавить музыкальное или речевое сопровождение. Чего нельзя, это смотреть свои видеофильмы или ТВ. Но это отличие владельцы магазинов, наверное, только одобряют ☺. Что касается самих рамок – какие-то ограниченные количества дистрибьюторы получают на этой неделе и вольны выдавать их бесплатно тем кто купит значительные количества промо моделей. Кому не хватит – не беда. Цены у них вполне доступны для самостоятельного приобретения (ок. 2700-3300 рублей)



3. Традиционно, мы проводим презентации и обучение по новому продукту. В июле мы хотели бы провести данное мероприятие в Москве для продавцов дилеров и нескольких других городах. Присылайте ваши заявки – мы постараемся в самое ближайшее время определиться с датами. По крайней мере, в Москве, мы

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

постараемся провести данное мероприятие «на уровне» - с хорошими **пиццей и пивом** для участников.

Если совсем уж компактно о том стоит ли вкладываться в эту модель и оформление стендов дилерам. Как видится ситуация:

Клиент пришел в магазин и увидел что ваша цена на DH24PC3 выше, чем цена на такую же модель на рынке, или у конкурента за углом, или на модель конкурента M.

Тут он замечает DH22PG (анимация в рамке гарантирует это, даже если продавец занят другим!)

Он не уходит т.к. из презентации или объяснения продавца ему становится ясно, что лучше купить DH22PG! Тем более, что ничего подобного на рынке и у конкурента нет!!

Ждем ваши заявки на проведение презентации – с удовольствием обсудим, что можно сделать еще лучше в нашем совместном бизнесе!

НОВЫЙ БУКЛЕТ ПО АЛМАЗНОЙ ТЕХНИКЕ И НОВЫЕ МАКЕТЫ ДЛЯ СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ И РЕКЛАМЫ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Мы выпустили новый буклет по алмазным дискам и чашкам (есть у поставщиков на складе, прилагается отдельным файлом и можно скачать с нашего сайта). В этот раз добавлены дополнительные рекомендации по работе с алмазными дисками а в будущем планируется добавить информацию о ресурсе каждого диска.

Также представляем наши новые макеты для сувенирной продукции.



HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

ТЕМА СПОРТА ПРОДОЛЖАЕТСЯ.



2008 год у нас (Hitachi) объявлен как год спорта и как мы, так и наши дистрибьюторы уже отработали эту тему в своих мероприятиях и поездках. В июне эстафету приняла компания A-Class Group. По итогам соревнования, часть дилеров Hitachi поехала в Австрию, чтобы поболеть за нашу сборную. Похоже, старались (болели) не зря, т.к. наша сборная выступила не менее успешно, чем попавшие в эту поездку дилеры!

ТЕМА СПОРТА ПРОДОЛЖАЕТСЯ-2.



еще более и наверное, значительно интересней.

30 Сентября 2008 года мы проводим конференцию для наших дилеров в знаковом и уже традиционном для нас месте www.lemeridien-mcc.com. В этот раз программа обещает стать

Во-первых, в этом году мы отмечаем 5-тилетие начала работы представительства Hitachi электроинструмент.

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

Во-вторых, тема спорта в 2008 году также просто обязывает нас сделать программу насыщенной соревнованиями

В-третьих, мы несколько выросли за это время, будет еще больше гостей, бухгалтерия обещает еще большие бюджеты, а значит еще большие заряды и разряды веселья, спорта, общения.

Да, конечно будет и традиционная познавательная-официальная часть (не беспокойтесь – как всегда очень короткая и компактная...) и наверняка очень интересный (-е) сюрприз(-зы) и гости.

В оставшееся время мы настоятельно рекомендуем тренироваться и наращивать объемы Hitachi с тем, чтобы гарантированно попасть на грядущий праздник жизни.

С наилучшими пожеланиями,

Hitachi Powertools Netherlands B.V.,
представительство в Москве

