

промышленная группа

### **РЕМТЕХКОМПЛЕКТ**

комплексный поставщик резинотехнических и асботехнических изделий

> Зам. директора по маркетингу и развитию Ставский Иван Иванович

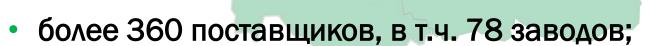


### О компании

### Хорошо там, где мы есть!

- 16 филиалов на территории России и Казахстана.
- собственное производство в Екатеринбурге, Омске, Перми,
   Кемерово

катеринбург (центральный офис)



- выручка за 2016 год свыше 1,1 млрд;
- более 6 300 довольных Клиентов.



### Филиал г. Тюмень

Более 10 лет успешной работы;

• По итогам 2016 года доля подразделения в общей выручке **14%**.



### Наша продукция

### Ассортимент:

- Резинотехнические изделия, (ленты, ремни, рукава, ...)
- Асботехнические изделия,
- Рукава высокого давления (РВД),
- Изделия из полиуретана,
- Ленты ПВХ,
- и многое другое

7 000 товаров имеют постоянную прописку на складе.





### Наша продукция

### В отраслях:

- горнодобывающей,
- машиностроительной,
- нефтегазовой,
- угольной,
- пищевой промышленности,
- металлургии,
- строительства,
- сельского хозяйства.



### Структура компании

дистрибуция



производство

ИП Захаров С.Г. ООО НПП «ЮНИВИС»

экспорт

**000 «PTK»** 

### Торговые марки



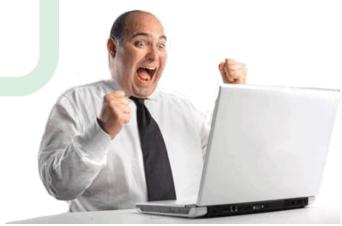
рукава



ремни



# Как мы сделали наших Клиентов довольными?



### Наши клиенты

Маркетинг РЕМТЕХКОМПЛЕКТА – это комплекс мер, направленный на привлечение новых Клиентов, продажу большего количества существующим, делая это так чтобы все они оставались довольными и не уходили.

### Критерии

Сроки поставки (своевременность)

Дисциплина выполнения заказов

Широта ассортимента

Качество продукции

Наличие продукции на складе

Квалификация персонала

Доброжелательность персонала

Географическое удобство

Условия оплаты

Способы продажи



#### Факторы

Сроки поставки (своевременность)

Система WMS

Склады в 16 филиалах **Логистические центры: Екатеринбург, Омск** 

Доставка своим транспортом

**Выполнения** заказов

Система WMS, видеонаблюдение

«Адвокат» Клиента



#### Факторы

**Широта** ассортимента

Лучшие заводы, поставщики Собственное производство и торговые марки

**Качество** продукции

Лучшие заводы, поставщики Паспорта и сертификаты

Входной контроль при приемке

Наличие продукции на складе

Постоянное наличие складских позиций



Факторы

**К**валификация персонала

Подготовка руководителей при открытии филиала.
Повышение квалификации - обучение

**Доброжелательность** персонала

Правила работы с Клиентом Оценка звонков и исправление ошибок



#### Факторы

**Географическое** удобство

Филиалы в 16 городах

Удобное месторасположение филиалов в городах

Условия оплаты Предоплата, отсрочка

Способы продажи

Тендерный центр, прямые оптовые продажи, касса



### Наши клиенты









































**YPANXUM** 



### Наши Клиенты



Стабильные отгрузки позволили нам бесперебойно осуществлять свою деятельность. Выражаем уверенность в сложившихся дружественных отношений и надеемся на дальнейшее взаимовыгодное и плодотворное сотрудничество.

000 «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез», начальник отдела Р.А. Зимасов



За весь период совместной работы компания «Ремтехкомплект» в полной мере выполняло все свои договорные обязательства в сфере поставок резинотехнических изделий. Компания зарекомендовала себя как надежный и ответственный партнер предприятий нефтегазовой отрасли.

000 «Газпром бурение», зам. директора по обеспечению производства и комплектации В.В. Самаркин



Необходимо отметить качество продукции, короткие сроки согласования отгрузок и оперативность их выполнения, гибкость, точность, доброжелательность сотрудников сбыта. За все время сотрудничества «Ремтехкомплект» четко выполнял все взятые на себя обязательствав рамках подписанных договоренностей.

ОАО «Сургутнефтегаз», первый зам. начальника управления по материально-техническому обеспечению проиводства В.Ю. Ефимов



Сотрудники внимательно контролируют документооборот, оперативно и компетентно решают возникающие вопросы. Надеемся, что в будущем наше сотрудничество будет столь же надежным, плодотворным и взаимовыгодным.

ЗАО «Алкоа СМЗ», начальник ОУТ Ю.В. Журавлева















### Качество обслуживания

### Создание инфраструктуры для повышения качества обслуживания 2015 - 2017 гг.

- Открытие Логистического центра в г. Екатеринбург 2015 г.;
- Введение складской системы WMS 2016 г.;
- Открытие Логистического центра в г.
   Омск 2017 г;
- Открытие 4 офисов продаж и складов на территории России;
- Создание автопарка.

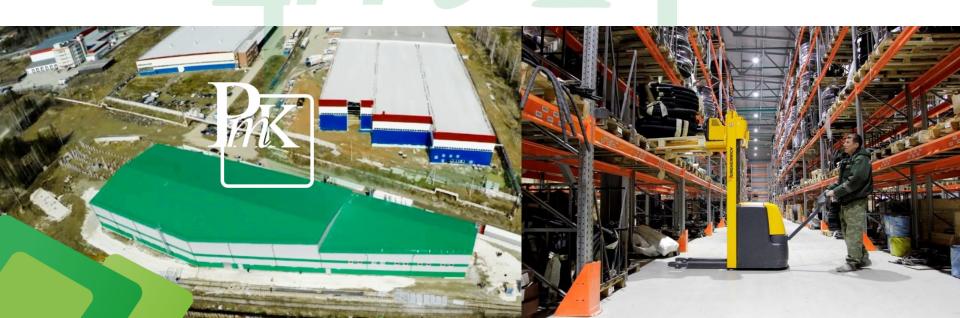




### Результаты внедрения системы WMS и видеонаблюдения

WMS – аббревиатура, от английского названия программы Werehouse Management System.

Данный инструмент направлен на автоматизацию управления всех процессов складского хозяйства компании.



### Было



### Стало





### Результаты внедрения системы WMS и видеонаблюдения

• Производительность

Количество сотрудников 18 — 22 Производительность на одного сотрудника (руб.) 1 89% Прирост производительности 1 человека (кг) 62%

- **Ошибки** Снижение ошибок на **52%** с 29 до 14 шт./месяц
- Удовлетворенность клиента Рост выполнения заказа на 25% т с 68% до 85%



### Тендеры

### Повысили качество и охват тендеров:

 Создали тендерный центр, охватили больше площадок и тендеров;

Было

2014 г.

Количество тендеров: 5 900

Количество площадок: 76

Стало

2016 г.

Количество тендеров: 9 300

Количество площадок: 98

### Продукция

# Зашли на новые товарные ниши, открыли собственные производственные участки:

- Производство изделий из полиуретана,
- Рукавов высокого давления (РВД),
- Стыковке лент ПВХ.







### Экспорт

## Экспорт продукции из России в страны СНГ

Россия Общая доля экспорта: 4,8%

Казахстан

Собственные филиалы:

Павлодар, Актобе

**Екатеринбург** (центральный офис)

80% от общего экспорта

Кыргыстан, Узбекистан и др.

20% от общего экспорта

### Экспорт

### • Опыт работы с экспортом более 7 лет.

«Правила экспорта могут меняться ежедневно. Завтра отгрузка, а изменения правил внесли сегодня. После такой практики можно целые семинары проводить»

### • Индивидуальный подход к работе в каждой стране

«Часто в восточных странах не механик директору, а директор механику говорит, у кого и какую продукцию брать»

«Каждую новую страну необходимо покорять, как другую планету. Знать традиции и находить общий язык»

Более подробная информация о организации экспорта в компании на сайте:

www.rtkco.ru/str jurnal ekspert ural delo tonkoe dlya mikrobiznesa 680.html

### Корпоративные мероприятия

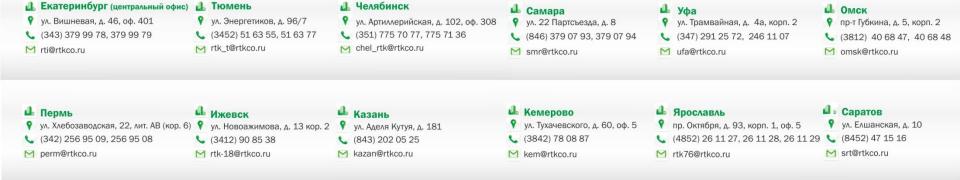
### И самое главное:

Мы ценим своих сотрудников и умеем не только работать, но и отдыхать!





### Наши контакты



Казахстан, г. Павлодар

M srt@rtkco.ru

(7182) 66 33 21, 66 27 11

**Казахстан, г. Актобе** 

**(**7132) 55 75 17, 55 75 31

M rtk76@rtkco.ru

💡 пр. Санкибай Батыра, д.1, оф. 341

**В**оронеж

M srt@rtkco.ru

ул. Пеше-Стрелецкая, 74а

(473) 202 62 50, 202 62 45

Красноярск

(391) 204 60 64

M kem@rtkco.ru

ул. Северное шоссе, д. 31К

8 800 100 99 78 www.rtkco.ru

