

Путешествие из Краснодара в Барнаул

Директор компании «Европейские агротехнологии» рассказывает как за 62 дня SIP покорила Россию.

Марш-бросок – это не только элемент военных дисциплин. Смекалистые производители сельхозтехники теперь используют его как способ продвижения. Но, по-прежнему, главными остались продуманность, стремительность и хорошее оснащение. В 2009 году представитель словенской техники SIP в России, компания «Европейские агротехнологии», в полной мере использовала марш-бросок Краснодар-Барнаул, чтобы продемонстрировать в работе свою продукцию. О том, как проводилась акция федерального масштаба, каковы ее результаты рассказал директор компании Юрий Кашаев.



- Юрий Сергеевич, поделитесь военными секретами, как появилась идея такого крупномасштабного мероприятия, в рамках которого вы посетили 7 российских регионов?

- Серии демпоказов используются многими крупными производителями, но чтоб они были действительно эффективными, целостными, нужна большая предварительная работа и, конечно же, хорошая дилерская сеть. Мы серьезно отнеслись к выбору регионов, определили для себя те, где кормозаготовительная техника пользуется наибольшим спросом. В результате остановились на Краснодарском крае, Рязанской, Ивановской, Воронежской областях, республиках Башкирия, Татарстан, Алтайском крае.

Нам понадобилось 62 дня, чтобы проехать от Краснодара до Барнаула, в некоторых регионах побывали даже дважды, а где-то устроили несколько дней показательной работы кормозаготовительной техники SIP.

К выбору демонстрируемых машин также отнеслись продуманно: определили те, что пользуются спросом сейчас, а также так называемые машины будущего – профессиональное оборудование, которое очень популярно в Европе, а у нас еще не получило повсеместного развития. Я имею в виду 3-метровую косилку Silvercut 300. Из наших традиционно востребованных агрегатов были представлены большие и средние грабли, Star 600/20 (ширина захвата 3-6 м.), Star 700/22 (ширина захвата 7 м.), ворошители Spider 815 PRO (ширина захвата 8 м.), а также 2-х метровая дисковая косилка Roto 215DH.

- Получается, что вы за 2 месяца проехали со своей техникой полстраны. Если говорить применительно к вашей технике, есть ли отличия одного региона от другого? Где спрос и платежеспособность оказались выше?

- Традиционно популярность кормозаготовительной техники увеличивается от центра к Сибири, поэтому мы активно обращаем свои взгляды на Урал и Сибирь. Именно поэтому и открыли в этом году в Барнауле свое официальное представительство. Что же касается платежеспособности, то она зависит от цен на молоко, а об их уровне вы сами знаете. Сложности сейчас во всех регионах, но есть и те, кто порадовали, например, Иваново и некоторые Сибирские области.

- Вы как менеджер проанализировали итоги серии демпоказов. Исходя из них, будут ли какие-то предложения вашему словенскому производителю по поводу новинок или технических изменений?

- Не просто будут, а уже есть. Наши поездки по регионам были не только с целью продвижения техники, но и глубоких исследований спроса. Ведь наша компания – это не обычный дистрибьютор, у нас совершенно другие задачи – проанализировать рынок, сообщить европейским производителям, в чем нуждаются российские аграрии, затем представить здесь новую торговую марку, проработать программы продвижения, развития, помочь сформировать дилерскую и сервисную сеть.

Поэтому каждое общение с аграриями, будь то на нашем демпоказе или в ходе опроса – это получение массы полезной информации, которую мы потом обрабатываем и превращаем в предложения производителю.

Так в этом году уже по ходу сезона мы передали рекомендацию модернизировать прицепы под сыпучие грунты.

- А внутренние изменения в структуре «Европейских агротехнологий» планируете? Возможно, планируете выход в новые регионы?

- Буквально несколько месяцев назад мы приняли стратегически важное решение – предоставить свое российское представительство в качестве площадки для развития и других производителей, помимо SIP. Если SIP закрывает своей техникой все животноводство от легких конструкций до профессионального оборудования, то наши новые партнеры будут представлять другие сегменты. Компания INO – это сеялки точного высева, мульчировщики. Завод Farmtech делает различные прицепы, модельный ряд которых очень широк.

Что касается расширения нашего присутствия в новых регионах, то здесь предусмотрено значительное развитие дилерской сети. Задача – присутствовать во всех областях, через дилеров или сеть субдилеров.

- Если проанализировать итоги уходящего года, какую из машин SIP вы считаете хитом продаж 2009 года, а какой прогнозируете такое звание в 2010 году?

- 2009 год – это семейство роторных косилок – традиционные агрегаты с идеальным соотношением цена-качество. При минимальной цене, всего на 30-40 тысяч дороже, чем отечественная техника, это одно из лучших в мире качеств, особенно по покраске, не случайно на заводе SIP красят некоторые запчасти для Renault.

Что касается 2010 года, то мы видим развитие профессионального оборудования. По мере того, как хозяйства будут осознавать, что сиюминутная выгода по цене не такая уж и выгода по сравнению с серьезной прибылью, которую можно получить, используя профессиональные агрегаты.

- Если бы вас попросили выделить три основных события 2009 года, наиболее важных для техники SIP в России, что первым приходит на ум? Исключая вашу серию демпоказов Краснодар-Барнаул.

- Во-первых, свежо в памяти наше участие в выставке Агросалон, мы там были не просто участниками, а презентерами новой машины – 8-ми метровой комбинации косилок с плющением SILVERCUT 800 RC (две задненавесные и одна фронтальная). Технические специалисты, которые с вниманием осмотрели агрегат, а затем получили дополнительную информацию в представленных здесь же справочных материалах, сразу заявили, что эти машины – для профессионального использования. На другой московской выставке «Золотая осень» было достигнуто окончательное соглашение со словенским заводом Farmtech о продвижении его продукции в России через компанию «Европейские агротехнологии».

Ну, и, пожалуй, третьим важнейшим событием было открытие представительства нашей компании в Барнауле – это дальний регион, чтобы в нем грамотно продвигать нашу технику, нужно «вариться в том соусе», присутствовать со всей плеядой специалистов от продавцов до сервисников.

- Вы наверняка уже планируете акции и скидки на следующий год, можете дать практический совет нашим читателям – аграриям, в какой месяц выгоднее всего будет купить технику SIP, чтоб цена была наименьшей?

- Логично, что самые низкие цены в межсезонье октябрь-февраль. Но в этот период далеко не все аграрии задумываются о выгоде. А вот дилеры в этом плане грамотней, сделав небольшую предоплату за технику, они получают замороженные цены на эти агрегаты ближе к началу сезона. Поэтому, если хозяйство сейчас не в состоянии оплатить полную стоимость машины, оно может обратиться к дилеру и при минимальной предоплате заморозить низкую межсезонную скидку.

- Конечно, еще не Новый год, но сельхозтоваропроизводители уже живут в новом сельхозгоду, что бы вы им пожелали?

- Высоких цен на их сельскохозяйственную продукцию, благоприятных климатических условий, честных поставщиков оборудования. И конечно же – крепкого здоровья и счастья им и их близким.

Представительство SIP в РФ,
ООО "Европейские Агротехнологии"
344065 Ростов-на-Дону, ул. 50-летия Ростсельмаша
1/52 оф. 717, Тел.: (863) 203 70 50