

Отчёт по проведённому маркетинговому исследованию (Продавцы)

Цель проведения:

«Проведение глубинных (экспертных) интервью среди клиентов заказчика, относящихся к категории «Торгующие компании», на предмет их прогноза рынка и условий работы, в том числе выявление критериев при выборе поставщика.»

Метод проведения:

Глубинное личное интервью (экспертное интервью), среднее время опроса одного респондента составило 40 минут.

География проведения опросов:

Г. Москва, и Московская область

Количество анкет:

За время проведения маркетингового исследования в общей сложности было опрошено 5 респондентов.

Выборка:

Специалисты, занимающиеся непосредственно закупкой слаботочных кабелей (респонденты предварительно согласованы с заказчиком)

Сроки проведения:

Декабрь 2014 года.

Общие выводы:

Все **100%** опрошенных респондентов принимают непосредственное решение при выборе поставщика кабелей. Большинство опрошенных респондентов показало, что представляемые ими организации закупают кабель для дальнейшей продажи, СГК «Автоматизация» закупает кабель еще и для собственных нужд таких, как обустройство офисов. «Унисервис» закупает слаботочный кабель для установления системы «умный дом» (пожарная и охранная сигнализации, телефония, система доступа).

Объемы закупаемого кабеля во всех организациях достаточно высоки, но, безусловно, зависят от размера объекта и могут достигать от нескольких сотен метров до нескольких сотен километров. При закупке кабеля понятие «сезонность», как показал опрос, существенной роли не играет. Большая часть работ проводится в закрытом помещении. Лишь некоторые организации, такие, как «Русская кабельная компания», ТД «Кабельный союз» отметили, что в период с конца весны до середины лета и с конца августа до конца декабря возрастает объем продажи кабеля. Пик продаж приходится на конец весны и середину осени. Связано это с проведением строительных работ. Также некоторое оживление наблюдается перед Новым годом, многие компании поставляют кабель в государственные структуры, которые сдают объекты в конце года.

Все организации, участвующие в опросе, отметили, что предпочитают покупать кабель у отечественного производителя, в основном у заводов-изготовителей (при этом предпочтение отдается «Спецкабелю», «Паритету», «Герде» и «Леграну»), Это связано с гибкой ценовой политикой, с тем, что завод-изготовитель несет полную ответственность за произведенную продукцию или их связывают многолетние партнерские отношения. Многие

компании сами являются дилерами на рынке продаж. «Унисервис» также покупает некоторую номенклатуру кабеля у зарубежных партнеров («Show» и «Crown»). Обусловлено это выбором технических специалистов и прописано в технической документации.

При выборе поставщика главными критериями были отмечены: наличие товара на складе, сложившиеся доверительные отношения с поставщиком и предоставляемые скидки при закупке больших объемов товара. Сегодня большинство производителей занимается разработкой и производством кабельной продукции разного назначения. Ассортимент предлагаемого товара достаточно большой. Вся продукция имеет соответствующие сертификаты и разрешения. Большинство организаций в своих работах используют стандартные модификации кабеля, поэтому наличие редких (нестандартных) модификаций определенно представляет интерес, но используются они достаточно редко. Повышенные требования предъявляются к огнестойкому кабелю для структурированных кабельных систем. Что касается наличия доставки, многие организации предпочитают самовывоз товара, так быстрее и надежнее. Техническая поддержка не представляет интерес, так как в разрабатываемых проектах уже указаны все интересующие характеристики.

При закупке кабеля важны наличие сертификатов и соответствие стандартам, что уже гарантирует высокое качество товара. Также – соотношение цена – качество. Возможность применения в экстремальных условиях – этот фактор не столь важен в тех организациях, где проводилось интервьюирование.

Большинство респондентов отметили, что закупают кабель чаще, чем один раз в месяц. Это зависит от объема проектов. При этом объем закупаемого кабеля колеблется от нескольких сотен метров до нескольких сотен километров.

Практически все крупные заводы – производители располагают научно-техническими и испытательными базами, специализированным кабельным производством, выпускают широкий ассортимент высококачественной продукции. Из недостатков отмечены неудобность размещения складских помещений и отсутствие оперативности в работе с заявками.

Пожелания к поставщикам высказаны следующие:

- Поддерживать высокое качество продукции.
- Нести полную ответственность за произведенный товар.
- Совершенствование системы менеджмента.
- Услуги предоставляемые производителями должны быть адекватными современным условиям.
- Сокращение сроков производства до одного дня.
- Обеспечение бесперебойного наличия товара.
- Поддержание низких цен, чтобы была рентабельность стройки.
- Не выпускать бухты по 100 метров, размер бухт стандартного кабеля не менее 500 метров.

Информацию о поставщиках представлена очень широко на специализированных сайтах и форумах, где можно ознакомиться с отзывами покупателей и задать интересующие вопросы, касающиеся качества продукции, репутации

поставщика, выявить недобросовестные компании, также существуют рекомендации и сложившиеся в процессе сотрудничества рабочие отношения.

1. Вы принимаете решение при выборе поставщика кабеля?

Все опрошенные респонденты непосредственно принимают решение при выборе поставщика кабеля.

2. С какой целью Ваша организация закупает кабель?

Большинство опрошенных респондентов показало, что представляемые ими организации закупают кабель для дальнейшей продажи, СГК «Автоматизации» также закупает кабель для собственных нужд (обустройство офисов). «Унисервис» покупает кабель для установки системы «умный дом» - установки пожарной и охранной сигнализации, проведения телефонии и системы доступа.

3. В каких объемах Вы покупаете кабель?

Все опрошенные респонденты показали, что закупают кабель в достаточно больших объемах, которые зависят от размера проекта, конкретного объекта и его специализации. Объем закупаемого кабеля на объект может варьироваться от нескольких сотен метров до нескольких сотен километров.

4. Имеет ли значение «сезонность» при закупке кабеля? Если «да», то с чем это связано?

Большинство опрошенных респондентов показали, что «сезонность» при закупке кабеля не имеет значения, другие организации, такие, как ТД «Кабельный союз», «Русская кабельная компания» - отметили повышенный пик активности в проведении работ и соответственно в покупке кабеля в летний период, когда погодные условия наиболее благоприятны и перед Новым годом, когда многие компании поставляют продукцию в государственные структуры, сдающие объекты в конце года.

5. От какого производителя Вы закупаете кабель?

Все респонденты показали, что предпочитают закупать кабель у надежных российских производителей, среди которых были названы следующие заводы: «Спецкабель», «Паритет», «Камкабель», «Герда», «Томсккабель», Подольский, Нижегородский и Саранский заводы. «Унисервис» также покупает некоторые модификации кабеля у зарубежных партнеров.

6. Кабелю какого производителя Вы отдаете предпочтение?

Большинство опрошенных респондентов отдают свое предпочтение таким известным производителям, как «Спецкабель» и «Паритет», «Камкабель», а также «Герда» и «Легран».

7. Как Вы предпочитаете закупать кабель у дилера или напрямую у производителя?

Большинство опрошенных респондентов предпочитают закупать кабель непосредственно у производителя. Это связано с гибкой ценовой политикой, с тем, что завод-изготовитель несет полную ответственность за произведенную продукцию. Многие компании сами являются дилерами.

8. Какими критериями Вы руководствуетесь при выборе поставщика?

1. Известность компании – только один из опрошенных респондентов выделил этот пункт на первые места.
2. Оперативность поставки – является важным условием работы с заказчиком.
3. Наличие на складе – необходимое условие при выборе поставщика
4. Возможность закупки по нужным длинам – многих поставщиков это интересует
5. Возможность закупки малыми длинами (менее 1 км) – особого интереса не представляет, но бывает необходимо
6. Наличие редких (нестандартных) модификаций – мало кого интересует, в основном работают со стандартными модификациями
7. Наличие технической поддержки – практически никому не интересно
8. Возможность изготовления по индивидуальному заказу – в основном используется стандартный кабель
9. Наличие доставки - доставку товара, как правило, осуществляют самостоятельно, за исключением больших объемов.
10. Низкая стоимость доставки - доставку товара, как правило, осуществляют самостоятельно
11. Качество обслуживания – не столь важно
12. Скидки при закупке больших объемов. Накопительная скидка – является одним из приоритетных условий
13. Сложившиеся доверительные отношения с поставщиками. – многие респонденты считают важным

9.Какие требования Вы предъявляете к кабелям?

- 1.Долгий срок службы – при закупке не имеет значения
- 2.Возможность применения в экстремальных условиях – имеет значение, но не для всех поставщиков
- 3.Низкие цены – некоторых поставщиков привлекают
- 4.Соотношение цена/качество – большинство опрошенных респондентов выделили, как одно из самых важных условий
- 5.Наличие сертификатов и соответствие стандартам – очень важно для всех
- 6.Удобная упаковка – не очень существенно
- 7.Высокое качество – очень важно

10.Как часто Вы закупаете кабель?

ООО "Гермес-электро" – чаще одного раза в месяц, примерно один раз в неделю

"Русская кабельная компания" – чаще одного раза в месяц, практически ежедневно

ТД "Кабельный союз"– чаще одного раза в месяц, практически ежедневно

СГК «Автоматизация» – чаще одного раза в месяц, примерно два-три раза в месяц

«Унисервис» - примерно один раз в месяц

11. Назовите средний объем закупаемой партии.

Все опрошенные респонденты сообщили, что средний объем закупаемой партии кабелей достаточно большой.
ООО «Гермес электро» - закупаемый объем кабеля от разных поставщиков разный (от 300 000 до 1 000 000).

«Русская кабельная компания» - закупает у 50 заводов (от 100 000 до 1 000 000)

Торговый дом «Кабельный союз» - примерно от 1 км в год

СГК «Автоматизация» – от нескольких метров до 1000 км

«Унисервис» - 1 км в месяц

12. Какие производители кабеля Вам известны?

Опрошенные респонденты назвали следующих производителей: «Спецкабель», «Паритет», «Камкабель», «Энергокабель», «Экспокабель», «Севкабель», «Герда», «Арсенал», «Москабель», «Амуркабель», «Алтайкабель», «Саранскабель», Подольский, Рыбинский, Картюнинский, Псковский, Кальчугинский, Томский кабельные заводы.

13. Какую оценку Вы могли бы дать названным компаниям?

«Спецкабель» - известный бренд, высокое качество продукции, всегда наличие на складе товара, отсрочка платежа, вовремя выполняет все обязательства. Не хватает оперативности в работе компаний. По качеству и срокам изготовления нареканий нет. Выставление счета, отгрузка, согласование происходит достаточно быстро, задержек не бывает. Из недостатков: неудобно расположены складские помещения, дорогая доставка.

«**Паритет**» хорошая компания с широким ассортиментом качественной продукции. Выставление счета, отгрузка, согласование происходит достаточно быстро, задержек не бывает. Из недостатков: неудобно расположены складские помещения, дорогая доставка.

«**Энергокабель**» - известный бренд, адекватные цены, наличие товара на складе, отсрочка платежа.

«**Подольсккабель**» - качество выпускаемой продукции являются лучшими, но есть проблемы с процессом торговли, отдел сбыта оставляет желать лучшего.

«**Камкабель**» устраивает по всем показателям, всегда можно прийти к обоюдному решению вопросов.

Камский кабельный завод – оценка очень высокая по всем критериям, является надежным поставщиком, выпускает качественную продукцию. Нареканий нет.

Псковский кабельный завод оценка очень высокая по всем критериям, хорошее соотношение цена-качество.

«**Герда**» не очень оперативно реагирует на заявки, достаточно долго происходит процесс рассмотрения и обработки.

«**Техно**» и «**Иркутсккабель**» хорошие компании с широким ассортиментом продукции.

14. Вам знакомы данные компании?

Все опрошенные респонденты ответили, что данные компании им знакомы, не всем знакомы «Герда» и «Энергокабель» и «Техно». Некоторые респонденты отметили компании, которые им знакомы, но личного опыта работы с ними не имеют.

15.Какие у Вас пожелания к поставщикам и производителям?

- Поддерживать высокое качество продукции.
- Нести полную ответственность за произведенный товар.
- Совершенствование системы менеджмента.
- Услуги предоставляемые производителями должны быть адекватными современным условиям.
- Сокращение сроков производства до одного дня.
- Обеспечение бесперебойного наличия товара.
- Поддержание низких цен.

16.Как Вы получаете информацию о поставщиках?

Выводы:

Большинство опрошенных респондентов сообщили, что информацию о поставщиках получают либо по Интернету, либо на основании сложившихся рабочих и личных отношений с поставщиками. Также информацию о поставщиках можно найти на специализированных сайтах и форумах, где можно ознакомиться с отзывами покупателей и задать интересующие вопросы, касающиеся качества продукции, репутации поставщика, выявить недобросовестные компании.

Благодарим Вас за выбор нашего агентства!

Надеемся на плодотворное долгосрочное сотрудничество!

Маркетинговое агентство «ZOOM MARKET»

(495) 960-90-89

www.mazm.ru

market@mazm.ru