

На 8-й слет дилеров компании «Термекс» (12 апреля 2005 г., Санкт-Петербург) собрались ее крупнейшие партнеры на российском рынке водонагревателей и рынках стран СНГ. Дилеры более чем из 35 регионов, среди которых: компания бытовой техники «Уральский Вал» (Екатеринбург), специализированные магазины «Вариант А» (Новосибирск), сеть магазинов сантехники и отопительных систем «Новатор» (Иркутск), торговая сеть специализированных магазинов «Экватор» (Краснодар), крупные торговые компании (Москва) – все они приняли живое участие в подготовленной для них программе слета. Резюмировать выступления на семинаре и конференции можно следующим образом: в настоящее время Россия является не только полноправным членом международного рынка водонагревательной техники, но и лидирует на его фоне по темпам прироста объемов продаж. Анализируя данные за 2002-2004 г. г. по всем торговым маркам, представленным на рынке водонагревателей (на российском рынке представлены более 30 марок накопительных водонагревателей и более 20 проточных), было отмечено, что лидеры российского рынка давно определены – это «Термекс» и «Аристон», которые продолжают наращивать свои доли. В 2004 г. рынок накопительных водонагревателей вырос более чем в 1,5 раза. Продвижением проточных водонагревателей в массовом сегменте группа компаний «Термекс» занялась сравнительно недавно. Но уже в этом году благодаря успешной серии проточных водонагревателей EDISSON, производимой «Термексом» совместно с английским концерном, «Термекс» потеснил лидеров на данном сегменте рынка водонагревателей «Атмор», т. к. соотношение качества и стоимости, бесспорно, в пользу марки проточных водонагревателей EDISSON. На дорогом сегменте рынка проточных водонагревателей компания «Термекс», представляющая английскую марку REDRING, является недостижимым лидером. Исходя из того, что на семинаре присутствовали владельцы или руководители крупных торговых компаний, программа тренинга консультантом международной фирмы MERCURY была построена так, чтобы проблемы развития своей компании можно было увидеть с нового угла зрения и найти неординарные варианты их разрешения. Турнир по картингу проводился по Олимпийской системе (на выбывание), это добавило азарта и зрелищности гонке. Победители были награждены золотыми, серебряными и бронзовыми медалями, а также шампанским, чтобы отметить свой триумф. Первое место взял дилер из Краснодара, второе занял столичный представитель, на третью ступень пьедестала поднялся гость из Ижевска. Перед торжественным ужином организаторы слета провели в ресторанном зале деловую игру, ориентированную на выявление и развитие коммуникативных навыков у участников и освоение ими новых методов убеждения собеседников. Игра была настолько интересной, веселой и интригующей, что каждый из принимавших в ней участие захотел провести у себя в регионе подобное мероприятие. На заработанные в деловой игре деньги был устроен аукцион, лотами на котором были фарфоровые шедевры старейшего петербургского завода. В заключение торжественного ужина вице-президент концерна LORENZI GROUP Стефано Лоренци поблагодарил всех дилеров за совместный вклад в продвижение продукции компании на российском рынке и вручил каждому гостю сертификат дилера на 2005 г. Изысканное меню под поздравительные тосты и развлекательная программа понравились всем без исключения.