

Мифодовский Валерий

Эксперт в области креативных
индустрий, инноваций
и стратегии позиционирования.

Trout & Partners
Pioneers in Positioning

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

ДАНО:



- Уверенно входит в топ 3 производителей
- Имеет большую розничную сеть - 800 салонов
- Автоматизированное европейское производство, не имеющее аналогов в России
- Технологии и сертификаты
- Единственная в стране собственная испытательная лаборатория
- Новый большой завод и логистический комплекс

ПРОБЛЕМЫ:



- «Далеко идущие» планы, но нет чёткой стратегии развития
- Сложный, неструктурированный ассортимент
- Отсутствуют четкие правила работы с Дилерами
- Производство и маркетинг с разным видением будущего
- Перспективы недостаточной загруженности производства
- Потребитель не выделяет Torex среди конкурентов

- Прошло 5 очных стратегических сессий
- Провели 5 месяцев удаленной работы с командой Torex
- Разобрали 20 моделей
- Прошли более 500 пошаговых инструкций по CPS



РЕШЕНИЕ:

Занимаем свободную лидерскую
позицию



torex

стальные двери



Уверенный выбор
МИЛЛИОНОВ

Стратегия:

Оборонительная на уровне выбора

Атрибуты:

Надежность и федеральный масштаб
лидера

Выгоды:

Уверенность в правильном выборе

Доказательства:

Самый высокий в стране объем
производства

и продаж

ВНЕДРЕНИЕ :

1. Отношения с Клиентами
2. Маркетинг и коммуникации
3. Продажи и дистрибуция
4. Продукты и предложения
5. Ценообразование
6. Процессы и операции
7. HR и корпоративная культура
8. Инвестиции



torex

стальные двери



Главной целью всех изменений является
фиксация в сознании потребителей позиции

УВЕРЕННОГО ЛИДЕРА

рынка входных дверей.

**Torex – уверенный
выбор миллионов**

ЧТО ДЕЛАЕМ?

1. Доносим концепцию «Torex – уверенный выбор миллионов» до максимального количества людей. Клиенты в торговых точках должны спрашивать Torex
2. Упаковка понятной и прозрачной франшизы для дилеров и точек продаж
3. Создание новой структуры продуктовой линейки для упрощения понимания клиентами и продавцами

ВНЕШНИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Не смотря на падение рынка в России, доля компании удерживается, лидерство в Велью укрепляется
- Появились новые сбытовые каналы
- Экспортные поставки в 2019 году вышли на новые рубежи – 16 стран

ВНУТРЕННИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

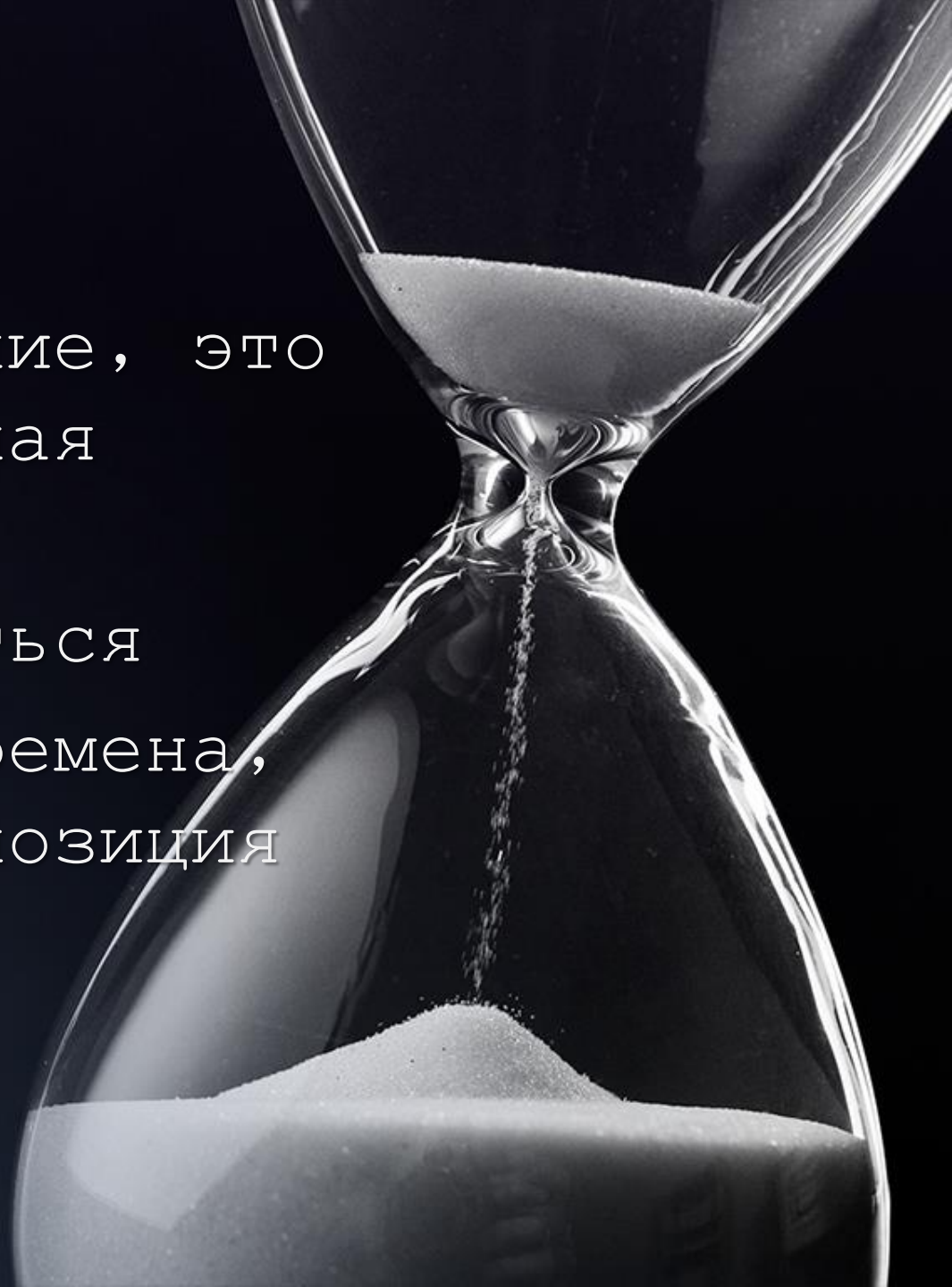
- Создана новая организационная структура Компании
- Появился чёткий план развития
- Ассортимент структурирован, появилась «опциональность»
- При сохранении суммы рекламного бюджета, повысилась эффективность. Например, конверсия сайта в покупки выросла на 60%

НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Приобретён и запущен в эксплуатацию новый завод
- Появились принципиально новые для Компании продукты (алюминиевые входные двери и межкомнатные двери)
- Новые бренды Domani, Bafa и Dara выведены на рынок с пониманием основного позиционирования компании.

ВЫВОДЫ:

- Позиционирование, это всегда командная работа
- Придется меняться
- Чем сложнее времена, тем надежней позиция лидера



torex

стальные двери



torex

стальные двери

Gema



A photograph of an industrial welding facility. Three white Kawasaki robotic arms are positioned over a workbench. The arm on the left is labeled with a green '1', the middle one with a green '4', and the right one with 'Kawasaki PA 08E'. Bright blue and white sparks are being generated from the welding torches as they work on metal components. The background is a red curtain.

torex

стальные двери

torex | стальные двери



torex | стальные двери

torex



torex

стальные двери

Ultimum

Ultimum M

Ultimum M

Ultimum M

Ultimum M

torex | стальные двери



Super Omega | 100



Snegir | Cottage



Snegir | Cottage



ЛИДЕРСТВО –

это не громкая фраза.

Это много работы всей
команды и изменение всей
компании.

Вопрос :

Представьте, что у вас есть
новая стратегия
позиционирования.

В каких зонах вашего бизнеса
потребуется изменения?

Мифодовский Валерий

valery@3plet.com

