

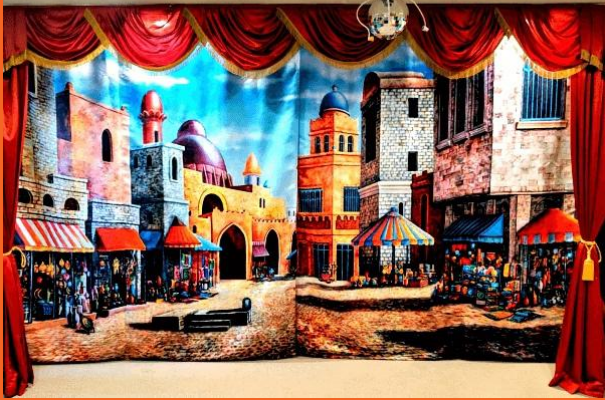
---

# Формирование и реализация продвижения новой технологии печати

( на примере компании «Шелкография», ИП Скотников Ю.П. )

Программа “Маркетинг”  
Научный руководитель к.э.н., доц. Шурчкова Ю.В.  
Слушатель Колоскова А.А.

---



**Компания существует с 1994 года**

**Основные направления:**

- сублимационная широкоформатная печать;
  - шелкография;
  - УФ-печать
-

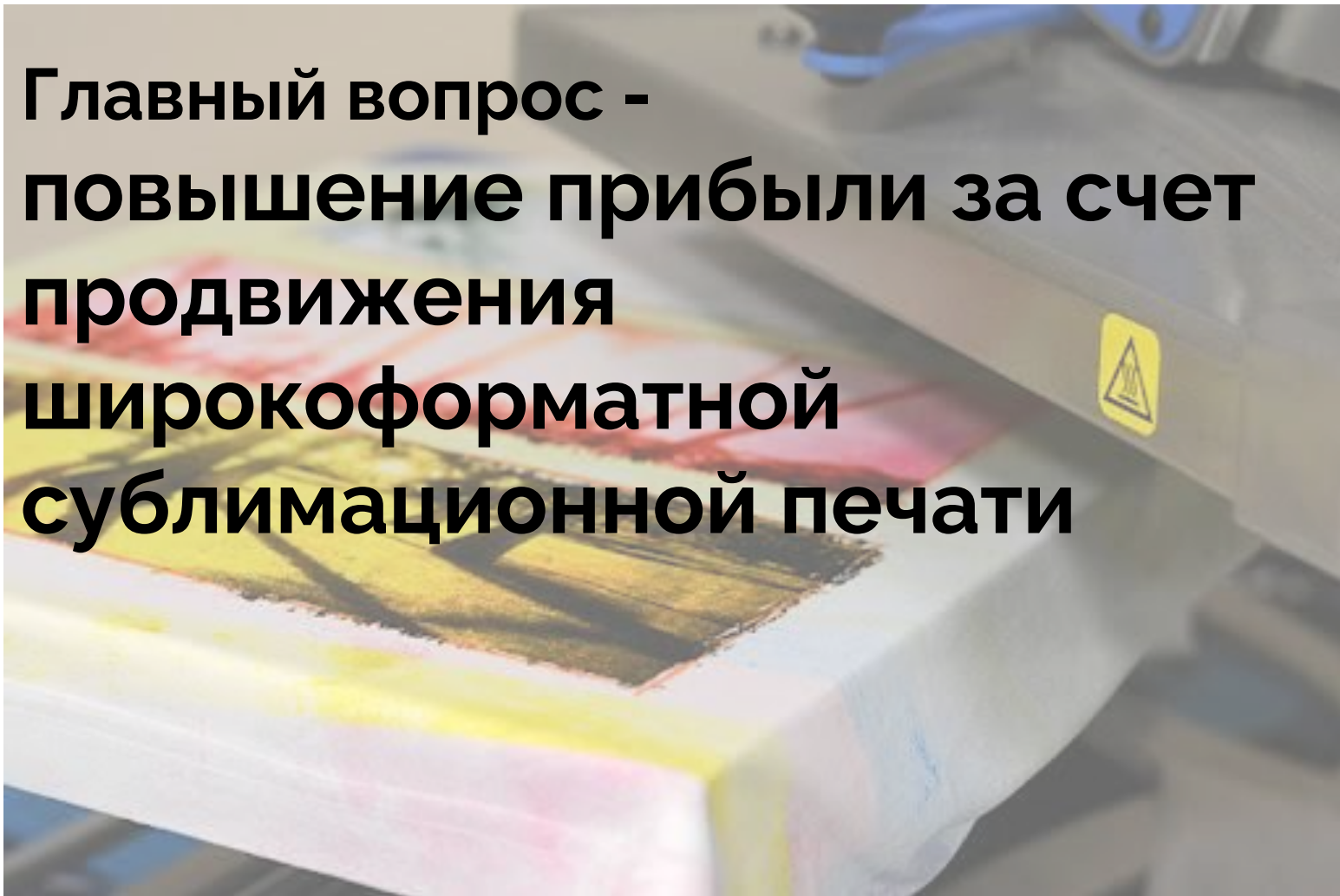
# Сублимационная печать в производстве одежды

**Преимущества сублимационной  
печати:**

- Получение рисунка фотографического качества;
- Вы можете переносить многоцветные изображения;
- Получение насыщенных, ярких цветов;
- Продукция, полученная при помощи данной технологии долговечна;
- Экологичность.



**Главный вопрос -  
повышение прибыли за счет  
продвижения  
широкоформатной  
сублимационной печати**



**- Ориентирование на качество предоставляемых услуг и долгосрочное сотрудничество с клиентами**

**- Опытный персонал с большим потенциалом**

**- Появление новых технологий**

**- Сокращение издержек за счет уменьшения уровня брака**

**- Увеличение доли постоянных клиентов**

**- Производственное оборудование**

**- Высокий уровень брака**

**- Расположение офиса**

**- Снижение качества поставляемого сырья (ткани, краски)**

**- Снижение уровня инноваций**

A hand is pointing at a colorful fabric sample board. The board displays various patterns and colors of fabric. The background is slightly blurred, showing more of the fabric board.

## Целевая аудитория

**Частные лица и малые ателье:** заказывают единичные продукты для личного пользования, в подарок.

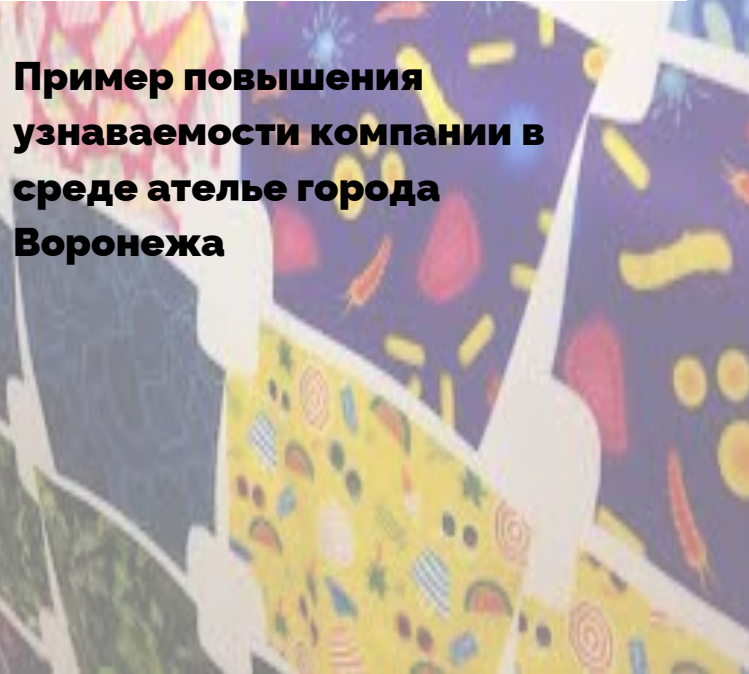
**Ателье со средней численностью работников:** малые предприятия по производству одежды, заказывают изделия для продажи

**Большие швейные предприятия:** тендерные заказы по производству одежды, промо-материалов

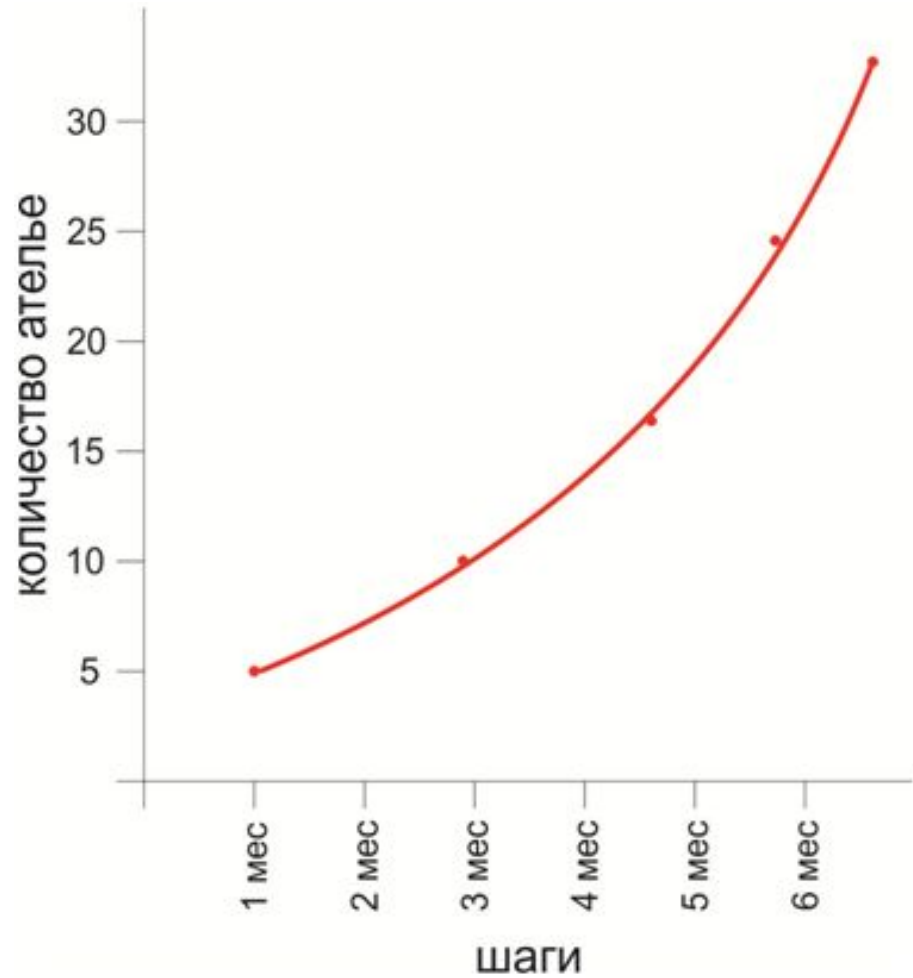
Компании, которые заказывают изделия для реализации рекламной кампании



# Крупные швейные компании



**Пример повышения узнаваемости компании в среде ателье города Воронежа**



## **Работа с клиентами**

Новая CRM, позволяющая контролировать что и когда можно предложить каждому клиенту.  
Обучение персонала

## **SEO и PR**

Редакция сайта, таргетинг. Работа со СМИ. Создание площадок в социальных сетях

## **Производственное оборудование**

Замена изношенных частей оборудования. Работа с поставщиками

## **Ценообразование**

Изменение ценообразования для ключевых клиентов и единичных заказов

---





## **Угрозы для предприятия**

**Отсутствие сырья для печати: бумага и чернила**

**Снижение качества материала: ткани**

**Отсутствие модернизации оборудования: увеличение уровня брака**

**Снижение уровня продаж**

- инвестиции в редакцию сайта, таргетинг – 10 тыс. руб./месяц;
- инвестиции в партнеров – 20 тыс. руб./месяц;
- выезд на мероприятия – 1000 руб./сутки;
- замена каландра – 100 тыс. рублей (произведена за стоимостью в 50 тыс. рублей);
- мотивационный бонус для производства – 2000 руб./месяц.



**модернизация существующего оборудования, замена комплектующих, что позволит повысить производительность и увеличить выручку до 15%.**



**установка новой CRM, которая позволит увеличить производительность отдела продаж. Здесь же важным будет являться постоянное обучение персонала. В планах – введение нового менеджера по работе с постоянными клиентами, благодаря которому прибыль от продаж должна увеличиться на 50%.**

**планирование обновления кадров в производственных цехах. Введение качественного персонала позволит реализовать новый проект в полной мере и увеличит производительность предприятия.**

---

**Спасибо за внимание**

---