

## К ЕДИНОМУ ЗНАМЕНАТЕЛЮ

Российский рынок яхт и катеров до сих пор отличается от любого другого некоторой неразберихой. Ничего удивительного здесь нет, ведь сама индустрия отдыха на воде слишком молода, и потому некоторые «перегибы на местах» вполне объяснимы. Однако процесс стабилизации идет своим, пусть и неспешным, ходом.



Налаживается инфраструктура, растет уровень подготовки и культуры судоводителей, появляется все больше отечественных производителей... Не все изменения заметны сразу, не все из них могут быть оценены конечными пользователями — покупателями водной техники.

Об одной из таких «тихих революций» мне довелось услышать от Николая Аверочкина, генерального директора компании M-Power Group — нового дистрибьютора компании Brunswick Marine in EMEA в Центральном регионе России. Результатом нашей спонтанной встречи и увлекательной беседы и стало это небольшое интервью.

*Расскажите, пожалуйста, о том, как M-Power Group стала новым дистрибьютором.*

В 2015 году компания Brunswick Marine in EMEA приняла решение о смене дистрибьютора в Центральном регионе России. Мы обладаем огромным опытом в развитии продаж дви-

гателей и комплектующих и уже много лет работаем на этом рынке. Очень хорошо осознаем, какие проблемы существуют, и знаем способы их решения. Программа, которую мы представили производителю, пришлась ему по душе, — и вот мы здесь. Разумеется, мало разработать программу и написать красивые слова — нужно воплощать придуманное в жизнь, чем мы и занимаемся. Решать приходится множество задач, и, главное, бороться с непониманием со стороны продавцов.

*А что смущает продавцов?*

Вот как раз у продавцов двигателей и комплектующих проблем особых не было и нет. Проблемы по ряду причин постоянно возникали у покупателей. Тут дело даже не в том, что покупатели пытались обмануть или продать товар дороже, а в неправильно выстроенном процессе продажи. Например, большие и маленькие магазины, где в ассортименте только двигатели. Один этот момент порождал множество проблем. Продавец набирал по несколько двигателей разных

производителей. Запчасти? Редко у кого бывали. Гарантийное обслуживание? Того реже. А главное — ноль ответственности. Пришел человек купить мотор мощностью 60 л.с., а у продавца в наличии остался только на 80. Он сделает покупателю скидку и убедит в том, что все будет хорошо, двигатель очень экономичный и так далее. Беда в том, что катер этого покупателя просто не рассчитан на такую мощность и вес двигателя. Продавцу все равно — не он продавал катер, он только мотор продал. Стандартный исход — сломанный транец и претензии со стороны судовладельца к производителю того катера, хотя никакой вины производителя тут нет.

Сказывается здесь, конечно, и некоторая дремучесть современных судовладельцев. Далеко не все внимательно изучают технические характеристики собственных катеров и получают массу хлопот. Даже прочитать инструкцию мало кто находит время.

Другой момент — подобные горе-продавцы зачастую не ставят моторы на гарантию. Процедура несложная: заполнить несколько бланков и отправить их дистрибьютору.

Но при попытке накопить сразу много бланков и отправить все скопом часть бланков теряется, что-то забывается, и в конечном итоге владелец остается без гарантийного обслуживания.

Подобных проблем, на самом деле, множество...

*Каково же ваше решение?*

Все очень просто. Во-первых, мы требуем от наших дилеров продавать не только моторы, но и лодки, а также брать на себя все гарантийные обязательства. Это ключевой момент. Таким образом, сразу исключается ситуация, когда продается не тот мотор. Дилер закупает конкретные модели под те катера, что имеются в наличии. Для этих же катеров закупается и необходимое оборудование, в том числе запчасти. При этом, что важно, мы не требуем держать огромный склад запчастей на все мыслимые модели наших двигателей. Дилер должен быть обеспечен запчастями на те модели, что у него есть в наличии. Если их две, то склад совсем невелик, как сами понимаете. Некоторых сей подход не устраивает, но с такими товарищами мы быстро прощаемся. Они не понимают, что наша система хороша не только для покупателя, который обеспечен и сервисом, и гарантией, но и для продавца, который продает не абы что, а сразу полный комплект оборудования.

*А как же конкуренты, капризные клиенты, которые любят «собрать конструктор» и тому подобное?*

Ну, здесь сказываются несколько факторов, не последним из которых является наша уверенность в моторах Mercury и их конкурентоспособности. Мы знаем, в каких сегментах мы можем занять существенную долю рынка, а где придется довольствоваться лишь небольшим кусочком, и это позволяет грамотно распределять силы. Также мы понимаем, что вся система выстроится не сразу, это процесс, к которому мы готовы. Что касается «собираателей конструкторов», основная причина их метаний — разные цены в

разных концах нашей родины. Покупатель заходит в Интернет и начинает искать, где бы купить дешевле. Получается абсурдная ситуация, когда катер стоит в Сочи, владелец живет в Самаре, а мотор приобретается в Питере, так как там выходит выгоднее. Потом отдельно докупаются приборы в Нижнем Новгороде, устанавливаются мотор механики из Ростова... Все это вредит в первую очередь покупателю. С таким количеством продавцов и исполнителей никто ни за что не отвечает, и работать это будет соответствующим образом. В нашем случае все цены у всех дилеров едины, что защищает именно интересы продавцов, ведь клиент из Белгорода не поедет больше в Москву за мотором — смысла нет. Он купит все у себя в городе (или в городе, где стоит катер), там же будет обслуживаться, и жизнь станет проще как для нас, так и для него.

*А по какому принципу вы набираете дилеров? Сколько моторов надо выкупить? Или сколько продать?*

Тут нет единого решения для всех. Просто потому, что требования к дилеру, к примеру, из Москвы разительно отличаются от таковых к дилеру из того же Белгорода. У них совершенно разный объем рынка. Поэтому каждый случай мы рассматриваем отдельно и открыты к сотрудничеству со всеми при условии соблюдения наших требований.

*То есть разницы в цене в зависимости от объема для дилера не существует?*

Нет, это и есть одно из коренных отличий. Цены для всех дилеров едины, что не позволяет им устраивать ценовых войн. У всех одинаковые условия, но разные планы продаж исходя из реальных возможностей региона. Существуют различные способы поощрения за перевыполнение плана, но это, опять-таки, очень индивидуально.

*Как бы вы оценили собственные успехи на данный момент?*

Про успехи поговорим потом, пока работаем. Изменение существующей системы — дело не одного дня. На данный момент мы работаем на будущее, анализируем и успехи, и неудачи, внедряем опыт зарубежных компаний с корректировкой на российские реалии.

Беседу вел Марк Красногорский

**M-Power Group**

ООО «М-Пауэр Груп»

Официальный дистрибьютор Brunswick Marine in EMEA в РФ  
www.m-powergroup.ru  
+7 (495) 780-34-64

