



ООО «МАЛЕ РУС» ОТКРЫВАЕТ ВЕСЕННЕ-ЛЕТНИЙ СЕЗОН НОВОЙ АКЦИЕЙ

Российское представительство немецкого концерна MAHLE ООО «МАЛЕ РУС» продолжает укреплять свои позиции на отечественном рынке. Одним из критериев успешного сотрудничества с дистрибьюторами являются дружественные отношения с покупателями. Удачным решением для сближения с клиентами стала акция, стартовавшая этой весной.

Компания ООО «МАЛЕ РУС» предоставила участникам акции – торговой сети второго уровня – возможность получить призы за покупку фильтров марок MAHLE и KNECHT. Представители магазинов, дилеров, станций технического обслуживания, пунктов замены масла и т.д., закупившие товар у официальных дистрибьюторов MAHLE в России, могут обменивать накопленные за покупку баллы на специальные призы от MAHLE. Общий призовой фонд составляет более 10 000 единиц, призы подобраны соответственно сезону: впереди теплое время года, а значит пора выезжать на природу! Среди подарков можно найти стильные чемоданы, наборы для барбекю, удобные раскладные кресла, термокружки, ветровки и многое другое.

Информация об акции размещена на сайтах дистрибьюторов. Мероприятие вызвало активный и положительный отклик у покупателей, призы уже нашли своих владельцев.

Акция продлилась до 22 июня 2015 года, предоставив возможность ещё большему количеству покупателей встретить лето с подарками от MAHLE.

АКЦИЯ

ИТОГИ ВЫСТАВКИ PHAETON EXPO В КАЗАХСТАНЕ

Компания «МАЛЕ РУС» приняла участие в выставке PHAETON EXPO, которая проходила в городе Алматы (Казахстан) с 19 по 20 июня. На территории дистрибьюторского центра компании Phaeton DC была организована специальная выставочная зона, где расположились стенды экспонентов.

Благодаря участию в выставке «МАЛЕ РУС» заявила о своем присутствии на рынке Казахстана. Новость вызвала положительный отклик со стороны посетителей выставки, а значит, и потенциальных клиентов компании. На выставке PHAETON EXPO побывали более 1650 гостей из 21 города, 80% которых являются профессионалами в сфере автобизнеса.

На стенде компании «МАЛЕ РУС» был представлен широкий диапазон продукции: фильтры, поршневая группа деталей для двигателя, термостаты, а модель турбины можно было рассмотреть даже в разрезе! Из новинок MAHLE продемонстрировали поршневую группу деталей для грузовых автомобилей DAF. Все посетители стенда смогли получить исчерпывающую информацию о продукции концерна из первых рук, на стенде присутствовали шесть представителей «МАЛЕ РУС». Концерн MAHLE остался верным своим принципам, один из которых – забота о комфорте партнеров. Представители компании смогли предоставить гостям, желающим сотрудничать с MAHLE, полную и подробную картину будущей совместной работы. Большой успех имел технический семинар, организованный представителями «МАЛЕ РУС» в первый

день выставки. Профессионалы, посетившие мероприятие, узнали массу полезной и интересной информации о продукции, её возможностях и основных достоинствах. За активную работу с посетителями команда «МАЛЕ РУС» получила приз в категории "Best Communication", врученный организаторами PHAETON EXPO в последний день выставки.

Как организаторы, так и участники выставки остались довольны её результатами. «МАЛЕ РУС» представилась ещё одна возможность лично пообщаться с действующими и потенциальными партнерами и укрепить свои позиции на рынке Казахстана.



MAHLE AFTERMARKET

Новости • Россия

НОВОСТИ ООО «МАЛЕ РУС»

Компания-представитель всемирно известного концерна MAHLE в РФ предлагает вашему вниманию новости о самых последних достижениях и ярких событиях на рынках России, Беларуси и Казахстана.

На страницах данного издания вы сможете следить за дальнейшими шагами «МАЛЕ РУС» на пути развития и совершенствования.





ООО «МАЛЕ РУС» УСПЕШНЫЙ СТАРТ

Компания «МАЛЕ РУС» отмечает год со дня открытия. В июне 2014 года состоялась торжественная церемония, с которой начал работу дистрибьюторский центр. Событие можно без преувеличения назвать знаковым, ведь это важный шаг в развитии концерна MAHLE на рынках России, Беларуси и Казахстана.

За год компания сумела многое, и в первую очередь была сформирована команда профессионалов, благодаря которым ООО «МАЛЕ РУС» удалось достичь хороших результатов в этот непростой для отечественной экономики период.

Открытие логистического центра положительно отразилось на взаимоотношениях с компаньонами. Помимо совершенно новой системы логистики стало возможным личное общение с представителями компаний-партнеров, проведение обучающих технических семинаров, погружение в возникающие проблемы и применение оперативных способов их решения. Сотрудники «МАЛЕ РУС» посетили каждого дистрибьютора в России, Казахстане и Беларуси. Близкое знакомство стало основой длительных отношений, укрепило связь между российским представительством концерна и клиентами.

С 2014 года одним из важных преимуществ компании MAHLE стала оперативность. Наличие собственных складских помещений позволило значительно расширить ассортимент товаров и ускорить обслуживание потребителей. Теперь степень быстрого удовлетворения спроса клиента на фильтры доходит до 95%, а на детали двигателя – до 87%. Это означает, что почти любой заказ будет выполнен сразу благодаря наличию нужного товара на складе. Если же нужной единицы в наличии нет, то клиент сможет получить необходимую ему деталь не более, чем через неделю. Важно и то, что доставка товара

дистрибьютору осуществляется за счет «МАЛЕ РУС». С прошлого года результативно работает гарантийная политика, что также относится к усовершенствованиям в области клиентского сервиса.

Современная тенденция к использованию интернет-технологий не обошла и российское подразделение MAHLE: партнеры из России, Беларуси и Казахстана могут воспользоваться системой доступа к товарным остаткам на складе «МАЛЕ РУС». Программа TesCom позволяет полностью автоматизировать и упростить процесс заказа дистрибьютором необходимых ему деталей. Несомненными преимуществами являются экономия времени и сокращение до минимума возможности ошибок и неточностей при запросе.

Одним из доказательств уверенной позиции компании ООО «МАЛЕ РУС» стало начало новой маркетинговой кампании, благодаря которой повышается узнаваемость бренда среди российских потребителей.

Все эти изменения стали следствием длительной и слаженной работы, главная цель которой – совершенный клиентский сервис. В случае с MAHLE слова о тесном сотрудничестве с партнерами постоянно подтверждаются поступками. Результаты активной деятельности российской команды «МАЛЕ РУС» очевидны: компания твердо стоит на ногах, дистрибьюторы безоговорочно доверяют оригинальному качеству продукции MAHLE, а работа по развитию продолжается.

ООО «МАЛЕ РУС» гарантирует: новые успехи и достижения не заставят себя ждать, главное – постоянно стремиться к совершенству.

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ MAHLE: ЗНАНИЕ – СИЛА

Одним из основных принципов компании MAHLE является беспрестанное совершенствование и развитие. Поддерживать связь между российским подразделением MAHLE и дружественными компаниями помогают технические семинары, которые постоянно проводит ООО «МАЛЕ РУС».

Цель семинаров – повышение уровня подготовки торгового персонала, механиков, технических специалистов. Такой подход к обучению позволяет сформировать и увеличить лояльность к бренду как сотрудников компаний-дистрибьюторов, так и конечных покупателей.

В программу семинара «Основные группы товаров MAHLE для вторичного рынка» входит презентация, где рассматриваются технические особенности современных деталей двигателя и комплектующих, производимых компанией MAHLE, а именно: турбонагнетателей, термостатов с электронным управлением, поршней, поршневых колец, гильз, фильтров. Также все присутствующие могут ближе познакомиться с компанией MAHLE, научиться работать в специальном онлайн-каталоге и узнать о преимуществах продукции MAHLE на рынке автокомпонентов.

Семинары посещают будущие и действующие клиенты компании, розничные продавцы, менеджеры по продажам автозапчастей, менеджеры по развитию дилерской сети, мастера-приемщики сервисных предприятий, руководители продаж, инженеры автохозяйств.

Каждому гостю предоставляется возможность лично побеседовать с профессиональным техническим тренером, задать интересующие вопросы и получить исчерпывающую информацию о продукции. В ходе обучения участники могут ознакомиться с интересными моделями продукции MAHLE. Например, такими как турбонагнетатель с изменяемой геометрией, поршни из кованой стали, алюминиевые поршни с полостью,

изготовленной методом помещения солевого кольца в форму. В конце технического семинара каждому гостю вручается сертификат о его прохождении.

Важной особенностью семинаров является и то, что любой из сотрудников компаний-дистрибьюторов, может выразить свои пожелания и предложения относительно продукции MAHLE. Конструктивные и содержательно ценные комментарии обязательно передаются в главное подразделение концерна в Германии.

Такая политика компании указывает на развитие, открытые и уважительные отношения между MAHLE и клиентской сетью. Подобная позиция крайне редко встречается среди крупных мировых брендов, и это дает MAHLE несомненное преимущество.

Семинары MAHLE пользуются несомненным успехом. Первый семинар прошел в ноябре 2014 года непосредственно на территории дистрибуционного центра ООО «МАЛЕ РУС». На данный момент компанией организовано около 40 семинаров, а общее число посетивших их специалистов превышает тысячу. Обучающие мероприятия уже прошли в различных регионах России, Казахстана и Беларуси и охватили такие города как Нижний Новгород, Казань, Ростов-на-Дону, Минск, Пинск, Екатеринбург, Воронеж, Санкт-Петербург, Алматы, Москва, Тула, Новосибирск. География проведения семинаров продолжает расширяться, в планы ООО «МАЛЕ РУС» входит организация ещё 60-ти подобных тренингов в этом году.

Технические семинары ООО «МАЛЕ РУС» наглядно демонстрируют, что основная философия концерна – постоянное развитие и совершенствование – это не просто слова, но действующий принцип работы компании, ежедневно воплощаемый в жизнь специалистами MAHLE.

