



# «Алмаз» наращивает присутствие в регионах



**Д.В. Чернов,**  
директор по развитию дилерской сети ТД «Алмаз»

*Европейские эксперты считают, что рынок агроснабжения в России имеет все возможности для роста. Для этого необходимы несколько условий, в том числе — наличие на российском рынке по-настоящему надежной и доступной по цене техники, способной обрабатывать большие площади в интенсивном режиме и не требующей при этом особых затрат.*

плектация рабочими органами собственного производства. Вся техника «Алмаз» проходит испытания в реальных условиях в хозяйствах Алтайского края и других российских регионов.

Реализует технику производства РЗЗ торговый дом «Алмаз». В настоящее время официальные дилеры ТД «Алмаз» предлагают технику сельхозтоваропроизводителям в 20 регионах России.

### Надежное партнерство

Создание эффективной дилерской сети — одна из центральных задач ТД «Алмаз». Наличие надежных компаний-партнеров в регионах позволяет решить спектр очень важных задач: обеспечить полноценный сервис, оперативность отгрузок, выявить потребности хозяйств в определенных видах и моделях почвообрабатывающей техники.

Важный аспект в сотрудничестве любых компаний — доверие и готовность добросовестно выполнять взятые на себя обязательства. Если партнеры соблюдают эти правила, то реализация техники идет быстро и легко для тех и других.

«Главное, чтобы качество техники было на высоте, — составляет приоритеты в работе с партнерами Николай Коломиец, начальник отдела продаж ООО «Семиреченская база снабжения» (Омская область). — Еще важна оперативность в реагировании на рекламации по гарантийному обслуживанию. Большое значение имеет и постоянное наличие всего ассортимента техники на ответственном хранении у дилера, чтобы фермер мог прийти, выбрать и сразу увезти плуг или борону в хозяйство. Мы работаем с ТД «Алмаз» относительно недавно, с весны этого года. В нашем регионе большим спросом пользуются дисковые бороны и чизельные плуги «Алмаз», поскольку многие омские хозяйства переходят на современные влагосберегающие технологии почвообработки».

Для осуществления централизованных поставок почвообрабатывающей техники в российские регионы торговый дом «Алмаз» выбирает в партнеры компании, которые являются лидерами агроснабженческого рынка в данном регионе. Так, например, в Екатеринбурге официальным дилером, поставляющим в хозяйства региона плуги и бороны «Алмаз», является

**\* Справка:** ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» основан в 2001 году. Лидер на российском рынке запчастей для сельхозтехники. Многолетние знания и опыт, накопленные предприятием, понимание потребностей сельхозпроизводителей позволили заводу начать в 2008 году выпуск почвообрабатывающей техники под ТМ «Алмаз». Плуги и бороны «Алмаз» созданы на основе лучшего опыта в области почвообработки.



**Дисковая борона БДП 8x4 МТ.**  
Новинка в модельном ряду борон «Алмаз».

ОАО «Б-Истокское РТПС», в Тюменской области — «Тюменьагро-маш». Аналогичная ситуация и в других регионах Сибири, Урала, Черноземья, Поволжья и Юга России, в которых на данный момент есть представительства ТД «Алмаз». Активная работа по развитию дилерской сети уже приносит свои результаты: сельхозпредприятия в регионах активно покупают технику, положительно отзываясь о качестве плугов и борон и сервисного обслуживания.

### Сотрудничество равных партнеров

Любое партнерство должно быть выгодно обеим сторонам — и производителю, и дилеру. Исходя из этого, специалисты ТД «Алмаз» разработали партнерскую программу, в которой представлены основы взаимодействия и ответственность каждой из сторон. Руководство ТД «Алмаз» подчеркивает — для того, чтобы стать дилером компании, необходимы желание и готовность следовать правилам партнерского соглашения.

Что дает компании-дилеру партнерство с ТД «Алмаз» на основе этого соглашения?

1. Выгодные финансовые условия. Дилер становится полноправным представителем ТД «Алмаз» на территории региона и получает возможность продавать надежную, современную и востребованную технику.
2. Активную поддержку. В рамках Партнерской программы дилер получает маркетинговую поддержку, компенсацию части затрат на проведение презентационных мероприятий, комплекты раздаточных и обучающих материалов, помощь менеджеров ТД «Алмаз» по продажам на первоначальном этапе развития.
3. Разделение транспортных расходов.
4. Возможность получать необходимые единицы техники на ответственное хранение.
5. Сильный бренд федерального уровня. ТД «Алмаз» ведет активную работу по продвижению торговой марки «Алмаз». Информационное сопровождение выставок и других меропри-



Менеджеры ТД «Алмаз» активно помогают дилерам в реализации техники

ятий, помощь в их организации и проведении позволяют дилеру более эффективно работать с клиентами и использовать возможности производителя.

«Двадцать регионов, в которых представлена техника ТМ «Алмаз» — это уже очень внушительная цифра, тем более, что все они являются сельскохозяйственными, растениеводческими, — рассказывает Денис Чернов, директор по развитию дилерской сети ТД «Алмаз». — В настоящее время ведется работа по формированию дилерской сети в Центральном федеральном округе и на юге России. Планы по расширению на текущий год — создать надежную, действующую дилерскую сеть из 30 дилерских компаний».

В лице торгового дома «Алмаз» компании-дилеры получают равного, сильного партнера, заинтересованного в эффективном, долговременном сотрудничестве и в развитии тех, с кем он работает».



Демонстрационный показ дисковой бороны БДП 6x4 на выставке «АГРО-Омск» проводит ТД «Алмаз» совместно с ООО «Семиреченская база снабжения»



Демонстрационный показ оборотного плуга «Алмаз» проводит ЗАО «Башсельхозтехника», Республика Башкортостан. Май 2010 г.

## ТЕХНИКА ДЛЯ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ: ПЛУГИ И БОРОНЫ

656023, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Г. Титова, 18, оф. 7, тел.: (385-2) 34-16-49, info@almaztd.ru, www.almaz.rubtsovsk.ru

