



Смазки с заранее заданными свойствами

Для коммерческих организаций

Контрактное производство — выпуск определенных товаров под брендом организации без упоминания производителя.

Новый этап развития, в который вошла Россия в 2014 году, предполагает переосмысление многих привычных бизнес процессов и создание дополнительных страховочных схем и «запасных аэродромов». К одной из таких страховок и можно отнести контрактное производство.

Возьмем за основу организацию, которая распространяет смазочные материалы. Например, у компании есть определенный достаточно выгодный клиент, который относится к нефтегазовой, металлургической или угольной промышленности, то есть к отрасли экономики, являющейся платежеспособной. Компания некоторое время назад переживает серьезные ситуации и так называемый стресс, который вызван падением курса валют. Конечно же, если организация является дилером зарубежных брендов, то при дальнейшем росте курса валют начинаются различные проблемы, связанные с взаимоотношениями, как российских покупателей, так и производителей за границей.

Допустим, организация под управлением компетентных и грамотных специалистов смогла выстоять и не поддаться влиянию такой ситуации. Тем не менее, существует вопрос: что же ожидает такие компании и организации в дальнейшем? Если учесть возможные варианты противостояния между Российской Федерацией и западными партнерами, многие специалисты компании стремятся к тому, чтобы снизить влияние зарубежных партнеров на современный Российский рынок. Именно поэтому можно смело утверждать, что существует достаточно высокая вероятность, что основная политика импортозамещения в ближайшее время будет находиться в тренде. Статисты утверждают, что такая ситуация продлится как минимум 10 лет.

Если существует вероятность возникновения такой ситуации, то компетентные организации стараются заменить импортный смазочный материал аналогичным отечественным продуктом, который будет выпускаться под собственным брендом организации. Такой вид производства ни в коем случае не будет зависеть от каких-либо колебаний рубля или иных негативных факторов, что даст компании новый виток для развития бизнеса.

Офис в Москве: +7 495 790 14 52, +7 495 149 86 99 (доб. 7641, 5054, 9874, 5566, 3547), +7 499 558 38 29, dann-25@bk.ru Отдел логистики: +7 495 149-86-99
Офис в Санкт-Петербурге: +7 812 317 28 28, +7 812 317 28 88, masla.kondor@yandex.ru - по вопросам приобретения масел, смазок, смазочных материалов и подбора аналогов



Технически это будет выглядеть следующим образом. Вы сообщаете наименование смазочного материала, аналог которого Вы хотели бы представлять на рынке под своим брендом. Мы просчитываем примерную себестоимость продукта и согласовываем с Вами формулу цены, приемлемую для обеих сторон. Затем, наши технические специалисты разрабатывают продукт, тестируют его в лаборатории на нашем оборудовании. После получения необходимых показателей делается опытная партия для проведения производственных испытаний на предприятии – конечном потребителе продукта. Условия реального производства отличаются от лабораторных, и поэтому с первого раза не всегда удастся создать идеальный продукт. Порой, в рецептуру смазки приходится вносить изменения. Но, в конце концов, нужный результат все равно будет достигнут.

Прошедший официальные испытания смазочный материал, фигурирующий под Вашей торговой маркой, станет дополнительной и независимой опорой вашего бизнеса, защитой от внешних потрясений, колебаний курсов и хорошим вложением в нематериальные активы Вашего предприятия.

Для физических лиц

Современное контрактное производство позволяет новым людям организовать собственный бизнес, не имея при этом никакого первичного подспорья. Иными словами, физическое лицо будет опираться лишь на личные связи, опыт, знания, и, конечно же, потребности потребителя определенной отрасли.

Для физических лиц пример выглядит так: вы являетесь сотрудником достаточно успешного бизнеса или предприятия, которое применяет в каких-либо процессах зарубежные смазочные материалы. Конечно же, в ходе текущих событий, цена становится высокой.

Руководство организации, в свою очередь, готовится перейти к отечественному материалу аналогичного производства. Однако таковой либо еще не существует в природе, либо же значительно уступает по своим характеристикам зарубежному материалу. Именно в этот момент у физического лица появляется реальная возможность организовать свой бизнес и наладить его.

Для эффективной работы необходимо

выполнить несколько шагов для достижения успеха:

Офис в Москве: +7 495 790 14 52, +7 495 149 86 99 (доб. 7641, 5054, 9874, 5566, 3547), +7 499 558 38 29, dann-25@bk.ru Отдел логистики: +7 495 149-86-99
Офис в Санкт-Петербурге: +7 812 317 28 28, +7 812 317 28 88, masla.kondor@yandex.ru - по вопросам приобретения масел, смазок, смазочных материалов и подбора аналогов



* связаться с сотрудниками компании для того, чтобы обрисовать в целом ситуацию и представить собственное видение будущего успешного сотрудничества с организацией;

* сотрудники компании разрабатывают продукт, который сможет конкурировать с заграничным материалом. То есть, он будет полностью идентичен по характеристикам и параметрам.

* третий этап связан с презентацией нового продукта на вашем предприятии и его производственными испытаниями. Этот этап наиболее ответственен, поскольку с первого раза не всегда удастся создать идеальный продукт, на 100% отвечающий всем пожеланиям заказчика. Поэтому этот этап желательно разбить на две части. В первой, неформальной и широко не афишируемой, проходит апробация и доработка продукта при взаимодействии технических специалистов. После достижения необходимых результатов и безусловной успешности конечного продукта можно начинать официальные испытания. Здесь смазочные материалы уже выступают под вашим брендом, который Вы сможете зарегистрировать на свое имя. В дальнейшем, Вы можете либо открыть фирму и продавать данные смазочные материалы от ее имени (мы лишь производим обезличенный продукт по вашему заказу), либо получать роялти по лицензионному договору.

Наше совместное сотрудничество принесет пользу абсолютно всем: стране - уход от импортозависимости, налоги в бюджет, новые рабочие места; предприятию — экономия средств, сокращение сроков поставки; нам - расширение производства и рост выручки, Вам — качественно иной уровень жизни или, по крайней мере, постоянный дополнительный доход!

Наша компания предлагает выгодное сотрудничество, которое имеет огромное количество положительных сторон. В первую очередь, контрактное производство направлено на то, чтобы изменить ситуацию с импортом, а также снизить цены на новую продукцию. При этом можно также организовать новые рабочие места, наладить собственный бизнес, или расширить его.

Обратившись к нам за помощью, каждый клиент сможет не только получить аналогичную высококачественную продукцию, но и выпустить определенный материал под собственным брендом. Это сыграет немаловажную роль в будущем успешном продвижении компании или организации.

Для того чтобы связаться с компетентными консультантами и узнать основные условия сотрудничества, достаточно совершить всего лишь один звонок.

Офис в Москве: +7 495 790 14 52, +7 495 149 86 99 (доб. 7641, 5054, 9874, 5566, 3547), +7 499 558 38 29, dann-25@bk.ru Отдел логистики: +7 495 149-86-99
Офис в Санкт-Петербурге: +7 812 317 28 28, +7 812 317 28 88, masla.kondor@yandex.ru - по вопросам приобретения масел, смазок, смазочных материалов и подбора аналогов



Контрактное производство

- ◆ Подберём замену или разработаем аналог практически любой дорогостоящей смазки известных производителей
- ◆ Создание смазок с заранее заданными свойствами
- ◆ Выпуск продукции под Вашей торговой маркой

Офис в Москве: +7 495 790 14 52, +7 495 149 86 99 (доб. 7641, 5054, 9874, 5566, 3547), +7 499 558 38 29, dann-25@bk.ru Отдел логистики: +7 495 149-86-99
Офис в Санкт-Петербурге: +7 812 317 28 28, +7 812 317 28 88, masla.kondor@yandex.ru - по вопросам приобретения масел, смазок, смазочных материалов и подбора аналогов