



**МАГНУМ**  
ПРОМЫШЛЕННОЕ СНАБЖЕНИЕ

# БРЕНД- ПЛАТФОРМА



УПАКУЕМ.РФ



**СУТЬ БРЕНДА**

Доступная оптимизация сварочного процесса.



**МИССИЯ БРЕНДА**

Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития российских промышленных предприятий посредством внедрения современных сварочных инструментов при поддержке профессионалов.



**ЦЕННОСТИ БРЕНДА**

1. **Простота.** Лёгкий путь от выбора оборудования до внедрения в производство при постоянной консультационной поддержке.

2. **Удобство.** Сервис в мельчайших деталях: надежное хранение, оперативная доставка и своевременное внедрение в эксплуатацию с участием технических специалистов изготовителя оборудования.
3. **Технологичность.** Современные решения для оптимизации производственного процесса.
4. **Экономичность.** Автоматизированные механизмы высокого уровня для обеспечения непрерывного производства, минимизации брака и снижения издержек.
5. **Доступность.** Снижение барьеров при внедрении и эксплуатации технически сложных инструментов посредством грамотного подбора оборудования и качественного обучения специалистов.
6. **Гибкость.** Точное определение потребностей заказчика и предложение наиболее оптимальных решений для конкретных условий и задач производства.
7. **Сотрудничество.** Высоквалифицированные специалисты компании оказывают постоянную поддержку сотрудникам заказчика: от внедрения в эксплуатацию до обучения нюансам использования поставленного оборудования.
8. **Надежность.** Сертифицированное оборудование напрямую от производителя.

**РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ БРЕНДА**

<b>Направления бизнеса</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Роботизация сварочного процесса посредством поставки специального оборудования;</li><li>● Автоматизация производственных процессов для увеличения объёма, ускорения производства и снижения процента брака;</li><li>● Модернизация оборудования заказчика;</li><li>● Поставка запчастей и расходников для сварки в рамках импортозамещения;</li><li>● Обучение сотрудников использованию технически сложного оборудования;</li><li>● Поставка стандартного оборудования;</li><li>● Поставка материалов для стандартного оборудования.</li></ul>
<b>Выгоды для клиентов</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Экономия на издержках (вследствие чего увеличится объем производства и снижение трудозатрат на единицу продукции);</li><li>● Простота и доступность (постоянная поддержка и обучение сотрудников заказчика, в т.ч. с участием специалистов компании-производителя оборудования);</li><li>● Гарантия результата (партнерские соглашения с производителями и складские мощности позволяют гарантированно внедрить оборудование в эксплуатацию в требуемые сроки);</li><li>● Индивидуальный подход к выбору оборудования под бизнес клиента, исходя из задач. (экономия на лишних опциях,</li></ul>

	<p>простота управления);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тест-драйв оборудования: демонстрация, отработка технологий процесса и тестовый период.</li> </ul>
<b>Продающие эмоции</b>	Доступность, легкость, простота, стремление к выгоде при минимальных затратах
<b>Деятельность компании</b>	Оптимизация сварочных процессов промышленных предприятий за счет аудита бизнеса клиента, поставок нового, современного, надежного оборудования и обучения.
<b>Для кого компания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Для тех, кто испытывает проблемы с расходниками и запчастями после ухода ведущих западных производителей с российского рынка;</li> <li>• Для тех, кто хочет оптимизировать производственный процесс;</li> <li>• Для тех, кто заинтересован во внедрении наиболее современных и технологичных решений в производство;</li> <li>• Для тех, кто нуждается в постоянной сервисной поддержке;</li> <li>• Для тех, кто не может определиться с выбором конкретной модели сварочного оборудования под собственные производственные нужды;</li> <li>• Для тех, кто хочет быть уверен в оригинальности и качестве оборудования;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Для тех, кто заинтересован в лёгком и комфортном периоде окупаемости.</li></ul>
<b>Инсайты (проблемы, которые стремимся решить)</b>	<p>Я бы хотел быть уверенным в том, что легко найду запчасти и расходники для своего оборудования, но на данный момент многие производители ушли с российского рынка.</p> <p>Я бы хотел увеличить объем производства, но боюсь, что внедрение современных решений стоит слишком дорого.</p> <p>Я бы хотел снизить издержки, но текущее оборудование не позволяет мне это сделать.</p> <p>Я бы хотел ускорить производство определенных деталей, но не обладаю соответствующими производственными мощностями.</p> <p>Я бы хотел уменьшить влияние человеческого фактора на производственный процесс, но не знаю как это сделать.</p> <p>Я бы хотел использовать только самое современное и технологичное оборудование, но боюсь, что нет опыта в использовании такого оборудования.</p>

	<p>Я бы хотел использовать проверенное оборудование, но опасюсь некачественных моделей и подделок.</p> <p>Я бы хотел лёгкий и простой период окупаемости.</p>
<b>Что определяет успех проекта</b>	Правильно подобранное оборудование, сервис и послепродажное обслуживание, готовность к постоянной методической и консультационной поддержке клиентов.
<b>Каким образом достигаем успеха</b>	<p>Развитие логистической инфраструктуры и партнерской базы для обеспечения своевременных и бесперебойных поставок оборудования ведущих производителей.</p> <p>Точная диагностика потребностей заказчика и их удовлетворение при постоянной поддержке высококвалифицированных профессионалов.</p>
<b>Рациональные ценности</b>	
<b>Экономия</b>	Способствуем снижению издержек, ускорить сварочные процессы, увеличить объем и обеспечить непрерывность производства.
<b>Доступность и удобство</b>	Возможность ввести оборудование в эксплуатацию без больших трудозатрат.

<b>Партнерские связи</b>	Успешно сотрудничаем с <b>N</b> компаниями производителями сварочного оборудования: от простых бытовых решений до автоматизированной сварки.
<b>Опыт работы</b>	Сотрудники компании “Магнум” имеют опыт работы в промышленных поставках оборудования для сварки более 12 лет. Оптимизировали производство на <b>N</b> промышленных предприятий.
<b>Эмоциональные ценности</b>	
<b>Легкость</b>	Оборудование работает, не требуя повышенного внимания.
<b>Доверие</b>	Надежные связи с ведущими производителями, гарантия качественного и оперативного сервиса, индивидуальный подбор оборудования под бизнес.
<b>Открытость</b>	Готовность к продуктивному сотрудничеству с заказчиком: до, во время и после продажи. Оказываем качественную поддержку на все время периода работы оборудования на вашем производстве.



## ПРОРАБОТКА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Вопрос	Сегмент 1 - легкий старт в промышленности	Сегмент 2 - автоматизация для снижения издержек
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужчина, 30-45 лет, доход выше среднего, собственник недавно открытого завода	Мужчина, 40-55 лет, высокий доход, директор крупного завода
В какой стране/городе проживают?	Столица федерального округа + гео с промзонами	Города с населением от 1 млн. человек + гео с промзонами
Где они очень часто проводят время?	Офис, фитнес-зал, отдых на природе	Дом, офис, дача

Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Самореализованность, свобода, независимость	Социальный статус, стабильность, финансовое благополучие
<b>Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?</b>	Наладка производственных процессов, выбор и покупка подходящего оборудования	Уменьшение внимания к бизнесу за счет автоматизации процессов
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Решение попробовать себя в новой сфере	Желание меньше погружаться в дела завода и проводить больше времени с семьей
Каковы причины этих проблем?	Разнообразие представленных на рынке решений	Слишком значимая роль в качестве лица, принимающего решения
Что мешает им решить свои проблемы?	Отсутствие опыта в сфере промышленности	Неумение делегировать, недоверие людям
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях	Действовали по советам знакомых, которые не всегда оказывались	Пытались научиться делегировать часть функционала заместителям,

сработало хорошо, а что разочаровало?	достаточно компетентными или не погружались в их бизнес	но результат их не удовлетворил
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	Ищут компанию, поставляющую оборудование "под ключ" (с обучением, наладкой и т.д.)	Задумались над внедрением современных роботизированных решений
<b>Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?</b>	Оборудование, подходящее под конкретные производственные нужды	Снижение роли человеческого фактора в производстве при неизменном качестве продукции
<b>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</b>	Дадут поставщику базовую информацию о своем предприятии, а дальше все сделают за них	Завод работает как часы без вмешательства большого количества людей
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Наладят производственные процессы на предприятии	Появится больше свободного времени

Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Упустят прибыль пока будут разбираться в тонкостях и нюансах оборудования	Продолжат контролировать все процессы и быстро устанут
В чем они продолжают сомневаться?	В компетентности поставщика	В надежности внедряемых технологий
Каковы главные желания сегмента?	Успешный бизнес	Стабильность
<b>Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?</b>	Страх нерационального использования ресурсов и возможного банкротства	Страх, что ситуация станет хуже, чем есть сейчас
Что их больше всего радует?	Оперативность решения проблемы	Выгодная цена и индивидуальный подход
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Ненадежная репутация компании	Некачественная обратная связь, проблемы технического характера

Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, социальные сети, реклама в интернете	Сарафанное радио, холодные звонки, социальные сети, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Готовы немного переплатить за гарантию результата	Ищут оптимальное соотношение цена/качество
Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Опыт компании, гарантия результата, отсутствие заморочек	Возможность удовлетворить нужды производства с помощью нового оборудования
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Короткие сроки ввода оборудования в эксплуатацию	Личное общение, демонстрация эффективности предлагаемых решений
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Проблемы с обратной связью	Несоответствие их ожиданий реальности
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	ВК, Telegram, Whatsapp	Одноклассники, Telegram, Whatsapp

Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Внимательно изучают отзывы прежде чем сделать заказ	Что-то слышали, советовались со знакомыми
---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------	-------------------------------------------

<b>Вопрос</b>	<b>Сегмент 3 - замена ушедших производителей оборудования</b>	<b>Сегмент 4 - обучение сотрудников</b>
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужчина, 40-60 лет, главный инженер завода, доход выше среднего	Мужчина, 35-60 лет, владелец завода, высокий доход
В какой стране/городе проживают?	Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа	Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа
Где они очень часто проводят время?	Дом, охота, рыбалка	Офис, ресторан, дом

Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Спокойствие, стабильность, надежность	Открытость, самореализация, стабильность
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Замена оборудования ушедших западных компаний с минимальными издержками	Обучение сотрудников работе с технически сложным оборудованием
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Уход компаний с российского рынка	Покупка нового оборудования для совершенствования деятельности завода
Каковы причины этих проблем?	Сложность обслуживания действующего оборудования в текущих условиях	Некомпетентность сотрудников/отсутствие опыта работы с купленным оборудованием
Что мешает им решить свои проблемы?	Отсутствие равноценных аналогов	Нежелание тратить ресурсы на наем более квалифицированных специалистов

Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Пытались более бережно относиться к оборудованию, найти б/у комплектующие	Пытались заставить сотрудников самообучаться
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	Задумались над необходимостью замены оборудования	Ищут организацию, способную обучить сотрудников
Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Стабильное производство требуемого объема	Сотрудники в совершенстве владеют навыками работы с новым оборудованием
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Оборудование с функционалом, аналогичным существующему, по приемлемой цене	Недорогое и оперативное обучение одновременно для всех
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Станут чувствовать себя спокойнее	Станут увереннее в своих сотрудниках
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою	Произойдет поломка оборудования, которую	Будут переживать о том, что дорогое оборудование



проблему и оставят все как есть сейчас?	невозможно исправить в условиях санкций	используется неправильно/не на полную мощность
В чем они продолжают сомневаться?	В возможности эффективной замены текущего оборудования	В обучаемости сотрудников
Каковы главные желания сегмента?	Обеспечение стабильности на производстве	Увеличение эффективности использования оборудования
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх ответственности за срыв сроков в случае поломки оборудования, которое они не смогут своевременно обслужить	Страх напрасно потраченных на оборудование денег
Что их больше всего радует?	Возможность приносить пользу заводу	Компетентность
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Ненадежность аналогов оборудования	Некачественная обратная связь

Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, интернет, тематические форумы	Сарафанное радио, наружная реклама, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Уделяют большое внимание цене	Готовы переплатить за гарантированный результат
Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Сохранение производственных мощностей	Гарантия результата вне зависимости от исходных данных сотрудников
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Низкая цена, оперативность ввода в эксплуатацию	Оперативность, прямая связь дистрибьютора со специалистами производителя оборудования
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Долгое и дорогое обслуживание оборудования	Непрофессиональный подход
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	Одноклассники, Telegram, профильные форумы	Профильные форумы, VK, Одноклассники, Telegram

<p>Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?</p>	<p>Пытаются хорошо разобраться прежде чем сделать заказ</p>	<p>Внимательно изучают отзывы</p>
----------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	-----------------------------------

<p><b>Вопрос</b></p>	<p><b>Сегмент 5 - стабильность поставок</b></p>	<p><b>Сегмент 6 - аудит производственных процессов</b></p>
<p>Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.</p>	<p>Мужчина, 25-35 лет, снабженец, доход выше среднего</p>	<p>Мужчина, 35-45 лет, директор завода, высокий доход</p>
<p>В какой стране/городе проживают?</p>	<p>Города с населением от 500 тыс. человек</p>	<p>Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа</p>

Где они очень часто проводят время?	Офис, дом, отдых с друзьями	Офис, цех, дом
Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Любознательность, уверенность, выгода	Самореализованность, развитие, стремление к совершенству
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Покупка запчастей и расходников для оборудования	Нахождение слабых точек в производственном процессе
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Необходимость обслуживания оборудования	Стремление к оптимизации всех процессов на предприятии
Каковы причины этих проблем?	Превышение срока эксплуатации запасных частей и расходников	Желание увеличить прибыль
Что мешает им решить свои проблемы?	Многообразие решений на рынке	Отсутствие возможности взглянуть на свой бизнес со стороны

<p>Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?</p>	<p>Закупали дешево у непроверенных поставщиков</p>	<p>Пытались мотивировать сотрудников к активному диалогу и постоянному внесению предложений по совершенствованию деятельности завода</p>
<p>На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?</p>	<p>Ищут подходящий вариант для долгосрочного сотрудничества</p>	<p>Задумались над приглашением сторонней организации для аудита</p>
<p>Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?</p>	<p>Стабильная работа оборудования</p>	<p>Развернутый анализ производственных процессов</p>
<p>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</p>	<p>Отсутствие сбоев в поставках запчастей и расходников</p>	<p>Завод, работающий “как часы”</p>
<p>Как изменится их жизнь после решения проблемы?</p>	<p>Упростится планирование закупок</p>	<p>Увеличится доход</p>

<p>Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?</p>	<p>Возрастет риск разовых закупок некачественных комплектующих</p>	<p>Бизнес не сможет расти</p>
<p>В чем они продолжают сомневаться?</p>	<p>В надежности поставщика</p>	<p>В том, что сторонняя компания может разобраться в его бизнесе лучше, чем он сам</p>
<p>Каковы главные желания сегмента?</p>	<p>Качественное исполнение возложенных обязанностей</p>	<p>Успех на рынке, развитие бизнеса</p>
<p>Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?</p>	<p>Страх впустую потратить деньги предприятия, закупив некачественные запчасти</p>	<p>Страх потратить деньги впустую</p>
<p>Что их больше всего радует?</p>	<p>Регулярность и своевременность поставок</p>	<p>Выгодная цена и компетентность специалистов</p>

<p>Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?</p>	<p>Ненадежность, плохая репутация компании, длительность процесса поставки</p>	<p>Изменение условий договора в процессе его выполнения</p>
<p>Как они узнали о вас?</p>	<p>Е-mail рассылка, холодные звонки, сарафанное радио, социальные сети, реклама в интернете</p>	<p>Сарафанное радио, социальные сети, e-mail рассылка, реклама в интернете</p>
<p>Что они думают о цене?</p>	<p>Заинтересованы в том, чтобы сэкономить</p>	<p>Готовы переплатить за качество и гарантию результата</p>
<p>Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?</p>	<p>Опыт компании, широкая партнерская сеть</p>	<p>Компетентность и гарантированный результат</p>
<p>Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?</p>	<p>Оперативность поставок</p>	<p>Успешные кейсы компании по аудиту производства</p>

Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Неопрятный сайт/страница в социальных сетях, отсутствие отзывов, проблемы с обратной связью	Отсутствие отзывов, некачественная обратная связь
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	Профильные форумы, Telegram, VK, Whatsapp	Telegram, VK, профильные форумы, Whatsapp
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Тщательно разбираются в каждом аспекте	Внимательно изучают отзывы прежде чем принять решение о покупке

<b>Вопрос</b>	<b>Сегмент 7 - предприятия с высокой повторяемостью в производстве (автоматизация)</b>	<b>Сегмент 8 - производители оборудования</b>
---------------	----------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------



<p>Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.</p>	<p>Мужчина, 30-55 лет, главный инженер, доход выше среднего</p>	<p>Мужчина, 40-50 лет, директор завода-производителя, высокий доход</p>
<p>В какой стране/городе проживают?</p>	<p>Города с населением от 1 млн. человек</p>	<p>Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа</p>
<p>Где они очень часто проводят время?</p>	<p>Цех, дом, отдых на природе</p>	<p>Дом, офис, ресторан</p>
<p>Каковы главные жизненные ценности этих людей?</p>	<p>Востребованность, дисциплинированность, ответственность</p>	<p>Успех, признание, самореализация</p>
<p>Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?</p>	<p>Автоматизация производства</p>	<p>Развитие партнерской сети</p>

Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Стремление к увеличению объема и снижению процента брака при производстве	Расширение производства
Каковы причины этих проблем?	Массовость производства	Необходимость освоения новых рынков сбыта
Что мешает им решить свои проблемы?	Проблема выбора подходящего оборудования для внедрения	Некомпетентность менеджеров по продажам
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Нанимали высококвалифицированных специалистов, но по-прежнему думают, что машина справится лучше	Вводили дополнительную мотивацию за продажу определенных типов оборудования
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	Ищут варианты оборудования для автоматизации	Ищут дистрибьютора своего оборудования
Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Увеличение объема выпуска продукции, снижение процента брака	Увеличение объема сбыта

<p>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</p>	<p>Замена нескольких сотрудников на одного робота</p>	<p>Регулярные ежемесячные продажи своего оборудования</p>
<p>Как изменится их жизнь после решения проблемы?</p>	<p>Увеличатся производственные мощности и доходный потенциал</p>	<p>Увеличится выручка</p>
<p>Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?</p>	<p>Стагнация</p>	<p>Продолжат довольствоваться нерегулярными заказами</p>
<p>В чем они продолжают сомневаться?</p>	<p>В цене и сроках внедрения</p>	<p>В том, что сотрудничество с дистрибьютором получится достаточно выгодным</p>
<p>Каковы главные желания сегмента?</p>	<p>Развитие предприятия</p>	<p>Стабильные продажи</p>

Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх того, что роботизация не даст ожидаемого эффекта	Страх злоупотребления дистрибьютором своими правами в рамках партнерства
Что их больше всего радует?	Возможность минимизации издержек	Освоение новых рынков сбыта
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Сложность предлагаемых решений	Некомпетентность сотрудников дистрибьютора
Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, реклама в интернете, холодные звонки, e-mail рассылки	Сарафанное радио, e-mail рассылки, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Ищут приемлемое соотношение цена/качество	Готовы обсуждать условия
Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Получение новых возможностей	Возможность экономии на логистике

<p>Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?</p>	<p>Подробная демонстрация работы оборудования, сервисная поддержка</p>	<p>Наличие выстроенной логистической сети</p>
<p>Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?</p>	<p>Отсутствие послепродажного обслуживания</p>	<p>Отсутствие достаточных знаний об их оборудовании</p>
<p>На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?</p>	<p>Профильные форумы, Telegram, Одноклассники, ВК, Whatsapp</p>	<p>Профильные форумы, Telegram</p>
<p>Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?</p>	<p>Пытаются разобраться в наиболее значимых аспектах</p>	<p>Готовы нанять людей, чтобы разобраться</p>

## АВАТАРЫ СЕГМЕНТОВ

### АВАТАР СЕГМЕНТА - легкий старт в промышленности

Виктор, 37 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - владелец завода металлоконструкций.

Регион проживания - г. Краснодар.

Сколотил капитал для открытия собственного завода, работая топ-менеджером в крупной компании. Проводит большую часть времени в офисе, иногда выбирается в фитнес-зал или на природу с друзьями.

Активно пользуется интернетом и социальными сетями, в вопросах бизнеса доверяет советам опытных экспертов.

Виктор находится в начале нового пути, поэтому его необходимо направить и показать, что ввод в эксплуатацию нового оборудования не такой сложный, каким кажется на первый взгляд.

Необходимо убедить его в надежности компании, а также быть постоянно на связи, оказывая методическую и консультационную поддержку.

Психотип - карьерист-исследователь.

#### **АВАТАР СЕГМЕНТА - автоматизация для снижения издержек**

Игорь, 51 год.

Образование высшее.

Род деятельности - директор завода.

Регион проживания - г. Самара.

Живет по принципу “хочешь сделать хорошо - сделай это сам”, но в силу возраста устал вечно все контролировать, хочет проводить больше времени с семьей.

В основном использует интернет и социальные сети для решения рабочих вопросов, погружен в общественно-политическую повестку.

Игорь хорошо осведомлен обо всех тонкостях производства и слышал о новых технологиях, позволяющих автоматизировать процессы, но не совсем доверяет им в силу возраста.

Ему необходимо более подробно рассказать о роботизации, показать успешные кейсы и убедить в том, что подобная автоматизация позволяет минимизировать участие человека в производственном процессе без потери качества, а также обеспечивает снижение издержек.

Психотип - киллер-карьерист.

**АВАТАР СЕГМЕНТА - замена ушедших производителей оборудования**

Сергей, 48 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - главный инженер.

Регион проживания - г. Ростов-на-Дону.

Проработал всю сознательную жизнь на заводе. Проводит большую часть времени дома, периодически выбирается с семьей на природу.

Активно осваивает интернет и социальные сети, но недостаточно доверяет им, чаще принимая решение о покупке на основе отзывов, советов коллег/друзей.

Сергей потратил много времени на ввод в эксплуатацию и наладку оборудования ведущих западных производителей, но теперь, когда они ушли с рынка, сомневается в дальнейшей возможности эффективности обслуживать его. В то же время, именно он несет персональную ответственность за стабильность производственного процесса.

Необходимо убедить его в том, что предлагаемые решения лишь незначительно уступают текущему оборудованию по характеристикам, зато неприхотливы в обслуживании и быстро заменяются в случае поломок.

Психотип - исследователь-карьерист.

**АВАТАР СЕГМЕНТА - обучение сотрудников**



Владимир, 42 года.

Образование высшее.

Род деятельности - владелец завода.

Регион проживания - г. Ставрополь.

Недавно приобрел новое оборудование в целях автоматизации производственных процессов. Проводит большую часть времени на работе, отдыхает в барах/ресторанах.

В силу характера довольно уверенно пользуется интернетом, активный пользователь мессенджеров, совершает покупки онлайн.

Владимир открыт всему новому, поэтому принял решение внедрить высокотехнологичное оборудование на производстве, но столкнулся с препятствием в виде недостаточной квалификации собственных сотрудников.

Необходимо убедить его в том, что компания способна легко и быстро обучить сотрудников и наладить производственный процесс за счет прямых связей с производителем оборудования и успешного опыта внедрения предлагаемых решений на аналогичных заводах.

Психотип - исследователь-тусовщик.

**АВАТАР СЕГМЕНТА - стабильность поставок**

Денис, 29 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - снабженец на заводе.

Регион проживания - г. Воронеж.

Заинтересован в том, чтобы проявить себя перед руководством. Проводит большую часть времени в офисе, на выходных отдыхает с друзьями.

Очень активно пользуется интернетом, совершает большую часть покупок онлайн, ищет варианты закупок для работы в основном в сети.

Денис несколько лет работает на заводе, но в силу молодости и характера пренебрегал налаживанием постоянных партнерских связей, часто менял поставщиков по принципу "чем дешевле, тем лучше", но в последнее время это стало все чаще приводить к срыву поставок.

Необходимо убедить его в надежности и высокой репутации компании, рассказать об опыте работы на рынке и наличии развитой логистической сети, предполагающей возможность своевременных поставок оборудования на регулярной основе.

Психотип - тусовщик-карьерист.

**АВАТАР СЕГМЕНТА - аудит производственных процессов**

Егор, 39 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - директор завода.

Регион проживания - г. Санкт-Петербург.

Стремится к постоянному развитию во всех сферах жизни. Проводит большую часть времени в офисе, часто выезжает в цех, хорошо осведомлен о том, что происходит на производстве.

Уверенно и активно пользуется интернетом, очень тщательно изучает отзывы перед принятием решения о покупке.

Егор сильно вовлечен в деятельность завода, который возглавляет, постоянно стремится устранять недостатки производства и пытается вовлечь сотрудников в этот процесс, но их низкая инициативность побудила его обратиться к профильной организации.

Необходимо убедить его в компетентности сотрудников компании, а также в том, что взгляд на бизнес "со стороны" способен выявить недостатки, которые он не замечает в силу высокого уровня вовлеченности в процесс.

Психотип - киллер-исследователь.

## **АВАТАР СЕГМЕНТА - предприятия с высокой повторяемостью в производстве**

Михаил, 32 года.

Образование высшее.

Род деятельности - главный инженер.

Регион проживания - г. Челябинск.

Заинтересован во внедрении современных технологий в производство, готов обучаться и осваивать новое. Проводит большую часть времени на работе, иногда отдыхает на природе.

Активно пользуется интернетом, интересуется производственной тематикой, перед большими покупками предпочитает советоваться с профессионалами.

Михаил - сторонник использования современных технологий в производстве, стремится развиваться в профессии, поэтому активно изучает новинки и обдумывает как внедрить их у него на заводе. В то же время, он опасается, что картинка и слова блогеров об интересующем его оборудовании на самом деле не совпадают с действительностью.

Необходимо убедить его в необходимости квалифицированной методической помощи и поддержки при вводе оборудования в эксплуатацию, а также представить аргументы, с помощью которых он смог бы убедить директора завода провести роботизацию.

Психотип - исследователь-киллер.

### **АВАТАР СЕГМЕНТА - производители оборудования**

Андрей, 45 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - директор завода-производителя.

Регион проживания - г. Новосибирск.

Вложил большие деньги в НИОКР и расширил линейку оборудования, производящегося на его заводе. Проводит большую часть времени на работе, иногда выбирается с семьей на светские мероприятия.

В силу своей деятельности уверенно пользуется интернетом, активный пользователь Telegram, часто ориентируется на мнение коллег по бизнесу при выборе товара/услуги.

Андрей заинтересован в том, чтобы как можно скорее окупить вложенные в НИОКР средства и освоить новые рынки сбыта, но опасается, что усилий менеджеров по продажам его завода может оказаться недостаточно для этого.

Необходимо убедить его в преимуществах работы с дистрибьютором, акцентируя внимание на освоении новых рынков и регулярности потенциальных продаж.

Психотип - киллер-карьерист.