



Беседу вела **Елена Ефимова**, главный редактор журнала «Корма и Факты»

Виталий Костырко: «Наша инновационная система продаж работает успешно!»

В современных рыночных условиях жесткой конкуренции каждый думающий руководитель находит свои методы и способы, свои «фишки» обойти соперников, успешно развиваться сам и способствовать процветанию своих партнеров. Мы уже публиковали интереснейшее интервью с директором ООО «НОВАКОРМ» Виталием Григорьевичем Костырко в журнале «Корма и Факты» №10 за прошлый год, где он подробно рассказал о своем комбикормовом предприятии. наших читателей заинтересовала инновационная система продаж и работы с клиентами, которую придумала и внедряет команда компании, и мы попросили Виталия Григорьевича сегодня рассказать об этом подробнее.

«Корма и Факты»: Виталий Григорьевич, беседуя в прошлый раз, мы с Вами согласились, что в отличие от крупных животноводческих предприятий, где есть специалисты-кормленцы, которые знают, какую половозрастную группу чем кормить, как составить сбалансированный рацион и т.д., труднее приходится небольшим фермам и «частникам», у них зачастую мало знаний. Как вы им помогаете? Как работает ваша система?

Виталий Костырко: Среди покупателей наших комбикормов есть и большие сельхозпредприятия и достаточно много средних и мелких, которые нуждаются в особом консультационном сопровождении. Наша система работает так. входящий звонок покупателя принимает менеджер отдела продаж. Он консультирует клиента, получив исходную информацию о целевой половозрастной группе животных или птицы, для которой будет предназначаться комбикорм, а также обсудив с ним требования к питательности кормов. Далее он передает полученные данные консультанту по эффективному кормлению для

формирования рецепта и цены к нему. Этот специалист, в свою очередь, обсуждает с клиентом качественные показатели рецепта и согласовывает цену. Затем рецепт передается главному технологу предприятия для включения в производственный цикл. Следующий этап – производство рецепта с проведением анализов по показателям непосредственно во время производственного процесса, а также полностью готового корма лаборантами сертифицированной лаборатории завода. Заключительным этапом становится передача результатов анализов менеджеру для получения подтверждения на отгрузку клиенту корма.

КиФ: Качество – ключевой аргумент в выборе производителя комбикорма. И качество вашего конечного продукта очень зависит от качества входящего сырья. Как вы его контролируете?

В.К.: Контроль качества входящих ингредиентов – это первый и очень важный этап в вопросе выпуска хорошего конечного продукта. Все понимают, что качественный комбикорм невозможно приготовить из плохого зерна. Одну из основных и немаловажных ролей в данном процессе у нас играет отдел закупки. Совместно с лаборантами специалисты отдела жестко отслеживают качество закупаемого сырья. И никакие компромиссы тут невозможны – качественное берем в производство, некачественное – отправляем обратно.

Нашей команде не стыдно за наше качество, мы уверенно и спокойно рекомендуем любой комбикорм для любого вида животных или птицы. Мы всегда готовы в офисе принять наших клиентов, выехать в хозяйство, проконсультировать по телефону.

КиФ: Комбикорм комбикорму – рознь. Допустим, животное привыкло к одному рациону, а тут хозяин решает приобрести для своей фермы ваш комбикорм. Даете ли Вы реко-


мендации клиенту, как перевести животных или птиц на новое питание с минимальными потерями для продуктивности?

В.К.: Это второй и очень важный фактор при работе потребителей комбикорма с нашим предприятием – оперативное реагирование на изменения в поведении животного/птицы при кормлении новым кормом. Мы обязательно осуществляем сопровождение всего цикла и выезд специалистов на предприятие: ветеринарного врача, консультанта для изучения и решения существующей ситуации. При необходимости наша «группа быстрого реагирования» рекомендует и инициирует оперативное изменение рецептур с вводом препаратов для профилактики/лечения поголовья.

Внедрив и отработав новую систему продаж, практически, индивидуальную, мы стараемся дойти «до каждого двора» в буквальном смысле, где консультации, объяснения, советы наших специалистов помогают людям разобраться в тонкостях рационов и технологии кормления, понять, сколько и какого комбикорма нужно птице или свинье. И мы увидели по результатам, что наша система работает успешно и для нас, и для наших партнеров и клиентов.

Сервис – наша сильная сторона, которую мы считаем очень важной.

КиФ: Планируете ли вы открытие своих торговых представительств в других регионах страны?

В.К. Конечно! Мы уже начали этот процесс. Для удобства наших клиентов мы открыли фирменный магазин-склад в Киевской области, в городе Василькове работает наш представитель по развитию ТМ «НОВААГРО» в центральном регионе. Развитие сети региональных представительств также есть в наших планах. 



web: novakorm.prom.ua
+38 (095) 634-30-30
+38 (068) 434-30-30