



Дирекция по оптовым продажам: +7 (495) 609-63-33, +7 (495) 609-63-86

[Купить в розницу](#)

[О компании](#) [Новости](#) [Каталог](#) [Оптовым клиентам](#) [Контакты](#) [Личный кабинет](#)

- [Календарь событий](#)
- [Новости ОРТОРЫНКА](#)
- [Подписка на новости](#)
- Архив новостей

- [2022](#)
- [2023](#)
- [2024](#)
- [2021](#)
- [2020](#)
- [2019](#)
- [2018](#)
- [2017](#)
- [2016](#)
- [2015](#)
- [2014](#)
- [2013](#)
- [2012](#)
- [2011](#)
- [2010](#)
- [2009](#)
- [2008](#)
- [2007](#)
- [2006](#)
- [2005](#)

[Наши новинки](#)

[Каталог
продукции](#)

[НИКАМЕД](#) | [Новости ОРТОРЫНКА](#) | [2014](#) | Новый старт в работе с товарной категорией «стопа»

Новый старт в работе с товарной категорией «стопа»



Еще свежи в памяти тезисы ключевых докладов, прозвучавших на первой в истории ортопедического рынка России и СНГ Международной практической Бизнес-конференции: «Комплексный подход к формированию и управлению категорией «Стопа» в ортопедической рознице».

И вот, спустя всего 6 месяцев, представители более, чем 30 компаний вновь собрались, в Москве, в конференц-зале отеля «Аэрополис» для того, чтобы принять участие в Международной практической Бизнес-конференции: «Развитие товарной категории «Стопа» в ортопедической рознице».

В работе конференции приняли участие представители ведущих Европейских производителей ортопедической обуви и средств ортезирования стопы. От компании BERKEMANN GmbH&Co. KG на конференцию приехал Менеджер по международным продажам Патрик Турно. Компанию REHARD TECHNOLOGIES GmbH - представлял Глава российского представительства Александр Лахмотко.



Открывая конференцию, коммерческий директор компании НИКАМЕД Ковалева Елена Владимировна поблагодарила всех за неуклонный рост интереса к инициативам нашей компании, доверие и совместное преодоление прежних сомнений, укрепление уверенности в том, что постоянная правильная работа с товарной категорией «Стопа» может заметно повысить выручку, прибыль и лояльность покупателей ортопедических компаний.



Директор по продажам НИКАМЕД Денисов Александр Геннадьевич подвел итоги работы с товарной категорией «Стопа» в 2013 году. Подчеркнул, что количество участников орторынка за истекший период возросло. И, что особенно важно, вырос интерес к работе не только с отдельными моделями или брендами. Вырос интерес и понимание важности работы с сезонными коллекциями. Эффективность такого подхода и его перспективы.

На волне одобрения участниками конференции позитивной оценки растущего профессионализма в работе с товарной

категорий «Стопа», были представлены коммерческие условия работы с этой категорией на 2014 год, условия предварительного заказа коллекций ОСЕНЬ-ЗИМА 2014. Завершая выступление, Александр Геннадьевич представил новую Акцию на закупку коллекции ВЕСНА-ОСЕНЬ 2014.



Господин Патрик Турно (Patrick F. TOURNEAU), Менеджер по международным продажам компании BERKEMANN GmbH&Co. KG, представил коллекцию новинок ассортимента 2014 года.

Торговая марка BERKEMANN уже хорошо известна участникам ортопедического рынка России и СНГ. Обувь BERKEMANN высоко оценили и представители ортопедических компаний и потребители.

Имя BERKEMANN на протяжении более, чем 120 лет гарантирует высокое качество выпускаемой удобной обуви. Как известно, на всех стадиях производства обуви BERKEMANN действует одно правило: «Обувь должна быть удобной, красивой и полезной людям».

Участники конференции с живым интересом ознакомились с яркими, привлекательными, удобными и полезными новинками ассортимента компании BERKEMANN GmbH&Co. KG.



Александр Лахмотко, Глава российского представительства немецкой компании REHARD TECHNOLOGIES GmbH и другие сотрудники этой компании порадовали участников новинками ассортимента медицинских ортопедических изделий для профилактики, лечения и реабилитации заболеваний и состояний стопы торговой марки ORTMANN.



Ортопедическая обувь, ортопедические стельки, полустельки, подпяточники и пелоты, гелевые корректирующие приспособления и другие изделия медицинского назначения ORTMANN с каждым годом все шире применяются врачами-специалистами. И покупатели ортопедических салонов, пользуясь консультациями продавцов-консультантов, получают

гарантированный лечебный эффект от изделий этой торговой марки.

Но не только об изделиях, по доброй традиции, говорили сотрудники REHARD TECHNOLOGIES. Как и в прошлый раз, специалисты много интересного рассказали о нуждах, ожиданиях, пристрастиях и предпочтениях пациентов и покупателей изделий ORTMANN. А, значит, о тех потребностях, для удовлетворения которых работает весь коллектив компании вместе со своим эксклюзивным представителем в России - компанией НИКАМЕД.



Знакомство с новинками ортопедических изделий для стопы и, в частности, с новой коллекцией ортопедической обуви, запомнилось участникам конференции как яркий, увлекательный и запоминающийся обмен мнениями с примеркой, разбором достоинств и особенностей каждой модели.

Совсем скоро клиенты компании НИКАМЕД получат весеннюю коллекцию, которая позволит им войти в сезон с новыми, современными, востребованными моделями.

Кроме того, участникам конференции была представлена коллекция ОСЕНЬ-ЗИМА с востребованными рынком зимними моделями, в том числе моделями, утепленными натуральным мехом. Этим модели компания BERKEMANN разработала специально для России по запросу партнеров компании НИКАМЕД, посетивших производство во время поездки в Будапешт в октябре 2013 года.



Живой диалог с представителями производителей, сотрудниками Дирекций по продажам и маркетингу НИКАМЕД признаны всеми участниками продуктивными и очень полезным для дела.

Обсуждение «горячего» практического опыта продажи ортопедических изделий для стопы между участниками конференции имело логичное и очень интересное продолжение.



Ведущий тренер корпоративного учебного центра компании НИКАМЕД Кузнецова Марина Владиславовна в своей презентации подробно раскрыла алгоритм подбора обувных ортопедических изделий в ортопедическом салоне.

Презентация Марины Владиславовны не оставила равнодушным ни одного присутствующего в зале, поскольку всем, кто владеет и руководит ортопедическими розничными точками требуются эффективные инструменты увеличения продаж для продавцов-консультантов.

В презентации были разобраны функциональная анатомия и виды патологии стопы, обувные ортопедические изделия, их роль и место в профилактике и лечении патологий стопы. Участники конференции вместе с Мариной Владиславовной обсудили универсальный категоризатор обувных ортопедических изделий и алгоритм подбора изделий в практике продавца-консультанта.



Когда слово для доклада взяла Директор по развитию Fashion Consulting Group Галина Кравченко все присутствующие в зале приготовили свои фотоаппараты и блокноты.

Согласитесь, часто на ортопедическом рынке стимулируют в основном первичные продажи. Компания же НИКАМЕД предлагает своим клиентам сбалансированную стратегию, где внимание уделяется и первичным и вторичным продажам. Это доказывает, в частности, презентация Галины Кравченко «Эффективная промо-акция в ортосалоне от «А» до «Я» в которой в учебно-методическом формате участникам конференции был показан пошаговый алгоритм проведения промо-акции в ортопедическом салоне.

В презентации были разобраны все ключевые вопросы проведения промо-акции в ортопедическом салоне: алгоритм постановки маркетинговых целей акции, выбор целевой аудитории, разработка механики акции, правила визуального мерчандайзинга, требования к подготовке торгового персонала, методы контроля проведения и оценки эффективности мероприятий. И эти знания, мы уверены, участники обязательно будут применять сразу после конференции.



Таким образом, в программе Международной практической Бизнес-конференции: «Развитие товарной категории «Стопа» в ортопедической рознице» были охвачены все составляющие маркетингового комплекса. Теоретические знания, практические навыки и широкие возможности познакомиться с новинками ассортимента стали мощным энергетическим импульсом для входа в сезон продаж весны в 2014 года.

[illegible]