

Как избежать кризис 2016 года

По оценкам экспертов, страна миновала пик кризиса, но это не значит, что 2016 год будет простым. Доллар продолжает расти, нефть – падать. В кризис важно вести свой бизнес с особым вниманием. В этой статье мы расскажем вам об основных способах не только пройти кризис без потерь, но и обеспечить рост, на примере нашей компании.



1. Важно выбрать правильное направление бизнеса. Обратите внимание на перспективные направления, которые развиваются во всем мире. Чем жестче кризис, тем больше внимания люди уделяют экономии своих денег. Чем глубже кризисная ситуация, тем выше покупательская способность на те товары, которые позволят экономить. Люди начинают считать, и вам важно продавать тот товар, покупка которого позволит покупателям быть в плюсе.

Наша компания занимается производством и продажей энергосберегающих светодиодных светильников, позволяющих реально экономить деньги и в 2015 году мы увеличили ежемесячную выручку в 3 раза.

2. Ни одна система не стоит на месте. Движение есть всегда, и только от вас зависит, будете вы двигаться вперед или назад. Развитие вашей компании должно быть подкреплено усилением рекламы и маркетинга. Не прекращайте участвовать в профильных выставках и не сокращайте расходы на рекламу. Но при этом помните, что вкладываться нужно в те рекламные инструменты, которые показывают рост на своем рынке. Обратите внимание на рекламу в интернете и уделите внимание поведенческим факторам вашего сайта.

В 2015 году впервые за 5 лет существования компании мы приняли участие в 5 выставках в разных городах России.

3. Если вы выбрали перспективное направление – самое время начать смело вкладывать в бизнес и не думать о возможном поражении. Расширьте ассортимент продаваемой продукции. Конкурентная наценка на востребованные товары и расширенный ассортимент позволят вам увеличить оборот.

В 2015 году мы увеличили количество сотрудников нашей компании и производственные площади. Это позволило обеспечить рост производства и расширение ассортимента выпускаемой продукции на 30%.

4. Кризис – это период, в который важно оказывать максимальную поддержку вашим клиентам. Сделайте процесс покупки вашего товара и его использования максимально комфортным для потребителя, расширьте список дополнительных услуг, предоставляемых вашей компанией.

Мы ввели такие услуги, как: бесплатная доставка до терминала транспортной компании при отправке товара по России и СНГ, профессиональный монтаж светильников. В ближайшей перспективе – бесплатная доставка в ряде регионов. Также мы производим бесплатный расчет освещенности помещений для наших клиентов. Возможно бесплатное предоставление светильников на тест-драйв.

5. Определите новые перспективные регионы и обеспечьте присутствие в них вашей компании.

В 2015 году компания «Гуд Лайт» в дополнение к тульскому и московскому подразделениям, открыла собственное представительство в Екатеринбурге.

6. Работайте, работайте, и еще раз работайте... А для увеличения успешности вашей работы – делайте это с нами!

Наши партнеры улучшили свои бизнес-показатели и прошли 2015 год с успехом и ростом. Присоединяйтесь к нам в 2016 году и вы обеспечите вашей компании уверенное расширение и стабильное развитие!

В 2015 году 4 светильника компании «Good Light» получили награду Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России».

7. Стоит понимать, что кризис – это не так страшно, это только некоторое изменение правил игры, к которым вполне можно приспособиться, если не стоять на месте, а, главное, сохранять позитивный настрой. И успех не заставит себя ждать!

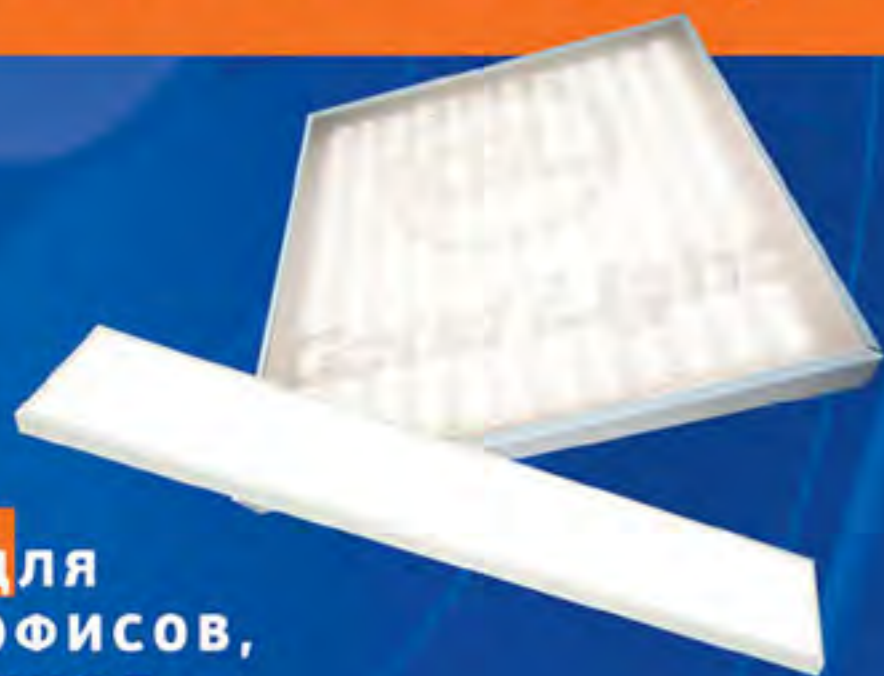
С конца 2014 года на рынке светодиодной продукции, как и во многих других отраслях российского бизнеса, наметилась стандартная тенденция: половина компаний просто прекратила свое существование. И во многом это связано с тем, что их владельцы зачастую просто не хотят или даже боятся работать по-новому. Нашей компании такие страхи, к счастью, незнакомы. Мы успешно продолжаем развиваться, с уверенностью смотря в будущее.

Не бойтесь завтрашнего дня, работайте с усердием и становитесь лучше и успешнее!

*Дмитрий Тарасов,
генеральный директор компании Good Light.
www.glightcompany.ru*

СВЕТОДИОДНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ,

СБЕРЕГАЮЩИЕ ДЕНЬГИ И ЗДОРОВЬЕ



Для
ОФИСОВ,
ШКОЛ,
БОЛЬНИЦ



Для
ПРОМЫШЛЕННЫХ
ОБЪЕКТОВ,
СКЛАДОВ,
ЦЕХОВ

Для
ТОРГОВЫХ
ЦЕНТРОВ,
МАГАЗИНОВ,
БАНКОВ



Для
ПОДСОБНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ И ЖКХ
(С ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ
ДАТЧИКАМИ)



КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
СВЕТОДИОДНЫХ
СВЕТИЛЬНИКОВ
И ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ
ЛЮМИНИСЦЕНТНЫХ



Для
ОСВЕЩЕНИЯ
УЛИЦ,
ДВОРОВ, АЗС



Good Light



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

111141, Россия, Москва, ул. Кусковская, д. 20а, оф. А-207,

Тел.: +7 (495) 232-37-07 ■ E-mail: info@glcompany.ru

300004, Россия, Тула, ул. Шухова, д. 24,

Тел.: +7 (4872) 77-05-35, 71-67-82, 71-67-83 ■ E-mail: zavod@glcompany.ru

620043, Россия, Екатеринбург, ул. Серафимы Дерябиной, 24 (Бизнес центр «Премиум»),

2 этаж, оф. 203. Тел.: +7 (343) 286-61-92 ■ E-mail: ekb66@glcompany.ru

WWW.GLCOMPANY.RU