## Как устроен и как работает рынок

## Металлоторговли

Привет! Меня зовут Алексей Попов, я руководитель компании «SalesMetall» Мы занимаемся развитием продаж металлопроката и помогаем металлоторгующим организациям строить внутренние бизнес-процессы и продавать больше металлопроката.Сегодня, я хочу поговорить о том, как устроен рынок металлоторговли, какие на нем присутствуют игроки, как они действуют, их сильные стороны и недостатки.

Отмечу, что мы не истина в последней инстанции, это просто  наш взгляд на то, как устроен рынок. Но вот уже мы больше двух лет общается с металлоторгующими организациями по этому поводу. И все отмечают, что да, действительно, все именно так. И работает. Давайте посмотрим. Итак, рынок металлоторговли.

Первые и самые главные игроки это производители. Металлургические комбинаты и металлургические заводы. Очень часто менеджеров ставит в тупик вопрос Чем отличается металлургический завод от металлургического комбината? Разница принципиальная, но это к вопросу профессионализма менеджера по продаже металлопроката.

Следующая категория игроков это крупные трейдеры такие как, например, "МЕТАЛЛСЕРВИС" Мне кажется, в России все знают крупнейшего трейдера У которого только в Москве три базы каждая размером в 2-3 футбольных поля, на них больше тысячи позиций черного нержавеющего металлопроката. Зайдите на сайт, посмотрите, там интересная статистика есть сколько машин отгружено в  режиме реального времени в день в режиме реального времени, а второй еще дополнительные категории крупных размеров. Это и которые имеют сегодня колбас, как, например, бухгалтер. У него практически в каждом крупном городе есть своя голова. За счет этого они достаточно эффективно работает. Является игроком на рынке Николай Торговля следующее игрок это торговые дома другим каналам, как сейчас они очень активно начинают работать. Раньше они в первую очередь были как производители, то сейчас они выходят уже на рынок розничной торговли и с их ресурсами тем более. Лука. Обратите внимание очень хороший интернет магазин, которые они достаточно сильно развиваются из возможностями повторился на вулкана. Они могут очень сильно подвинуть многих игроков. Так следующая категория это небольшие лидеры и такие, как, например, в Москве. Это правда, группа не начинаем. В свое время пели купами, но за счет агрессивной работы инвестиции они стали серьезным игроком на рынке, по крайней мере, московского региона сейчас неплохо, очень занимаются натурой, фактически, который в Москве идет через них и и продолжает развиваться. Следующая категория компании это небольшой трейлер, который имеет, ну, свое производство и какой угодно электроэнергии друга и правильные материалы или компания ПРО тоже начинали как небольшая коммерческая организа, но разорились и в Москве. Я не советую металл его продажи в Москве в Московском регионе. Все знают, что основной и основной, и основная оценка пойдет через столь добро. Дальше мы уже перешли к небольшим игрокам. Это книжки, торгующие организации, которые имеют небольшой и ну, допустим, там, где это в вели, и обеспечивает как физические лица небольшие строительные компании регионального масштаба и у меня не себя комфортно чувствуют. Работают и таких компаний много по стране, которые не имеют небольшой склад, при этом они также могут иметь какой-то производства. Резко. Что это такое? И компании это небольшие торгующие организации в простонародье называемым мы или куклами, причем сейчас рынок очень сильно изменился. Перекур это уже давно не ставятся таким в чем то нехорошим, не вполне себя наперекор. К. И клиенты знают многие о существовании вот всех игроков, в том числе и небольших, Мы называем небольшие коммерческие организации, занимающиеся отвратительными поступками. Никакого плаката и сейчас очень многие клиенты отмечают закупки, снабжение отмечают, что данным гораздо удобнее работать перед группами, которые делают нас всю работу на этот металл групп образом соберут производителей. Нам не надо разворачиваться, они нам обеспечить то укомплектуются полностью за явку. Это удобно, и как раз в этом сильная сторона таких небольших коммерческих организаций как раз за за этим будущее Вот то, что за небольшими коммерческими организациями. Будущее не именно будущее этих компаний в сервис и наказание высочайшему уровню сервиса, а именно вот в этом будущее этих небольших компаний. Если такие компании не думаю про сервис, если у них они продолжают работать по тем же принципом, которым они работали, а три пять семь лет назад, то они не вызовут это совершенно точно. И продолжим. И, конечно, да как же они чуть не забыли еще они игроки нашей победителя. Самое самое главное, наверное, игроки этого рынка это строительного подряда организации это производственные компании инженером главы компании и физические лица. Они тоже являются серьезным игроком. И таким образом, перед нами такой полноценный законченной рынок онлайн торговли, как всего теперь взаимодействовать по производителей окружают чаще всего наезжает крупным тренером и, как правило, как правило, это скорее исключение, чем правило, чтобы заводы производители окружает напрямую потребителям. Это связано не только с объемов поставок, это еще связано с производственном циклом на мифологический заводах и координатах. Там происходит следующее, что завод настраивают оборудование на производство какой то одной позиции, и весь месяц они выпускают одну позицию соответственно на потребителям это крайне неудобно, но крупные лидеры они работают напрямую с завода и окружает достаточно большие партии, не только вагоны целыми составами и с небольшим отрывом. Но небольшие лидеры, в том числе могут иногда обратили на заводах в этом комбинатор на заводах это достаточно распространенная практика. То есть здесь нет какой то единый закономерности и небольшие тренер уже могут напрямую от уже отгружать потребителям. Здесь надо быть до конца честным, если ну вот, допустим, метал сервис раньше на почему не работал употребительными это сейчас он все больше и больше отрывается различных отделов, которые еще пленных, и работает напрямую с уже совершенно другой большой. Но это меняется. Рынок, безусловно, и и поставщики идут уже навстречу потребителям все хотят зарабатывать. Денег в стране становится меньше, Ирак уменьшается, и компании хотят остаться по прежнему тем куском, которые у них был до недавнего времени. И, таким образом, уже крупные кредиторы они выходят на на свободный рынок и рынок, конечно, победителя, но надо сказать, что всерьез не еще далек от идеального. Ну что, такой сервис? Мы все говорим о том, что мы хотим показывать высочайший интерес, но не все понимают, что значит у нас есть другое видео на сервис, и просто посмотрите, что такое металла торговли настоящий сервис, из чего состоит это далеко не только своевременно нагрузка резко упала и так далее. Серия состоит из множества множества факторов, так он крупный кредит, они еще далеки от идеального и год два три. Они еще будут в себе формировать культуру работы с конечных потребителей, и это в том числе связано с их и с их большим размером компании. Соответственно, большой размер компании не поворотливости ответственность в принятии решений оперативных. Вот вот и и они уже такие более или менее поручение, они же небольшие кредиты. Они, как правило, пришли с низов, а что называется, когда они были небольшой коммерческой организацией, которым приходилось очень быстро очень юркие стараться идти навстречу клиентам, они выросли в крупных таких средних тренеров. Им, конечно же, и понятные очевидный где преимущество работы с потребителей напрямую, но и они очень серьезным. Срочные производственные компании, небольшие замороченных в первую очередь на продажи этой продукции, которую они производят. Ну, разумеется, и они уже долги вот такие как бы особенности и на этом можно можно играть, когда там стали ПРО специализируется только на и по оценкам в кино. Это не значит, что они не продают другую продукцию, они сначала в первую очередь это церковка уже давно укомплектован, и они фокус внимания на это. Да, с недавних пор торговым и укомплектован и заявки, а других и производителей заводах, беря продукцию не заводов, а с крупных три. То есть, как и все в да корешки организации небольшие. Они восстановит поставки комплектов автомобили как надо склонить, так и на нескольких, и основные конкуренты. Количество небольших коммерческих организаций заключается в стабильности, скорости обработки заявок и скорости поставок. И это сильная сторона. Именно за счет этого они способны еще жить и работать долго долгое время. Да, конечно же, крупные тренер. Производители будут стараться открывать торговые дома, будут стараться оказывать тоже высокий уровень сервиса и бороться за конечным потребителям. Но небольшим организациям в том числе хватились работы как минимум лет на пять. Все это совершенно точно. Если говорить про то сейчас складов это то возражения, с которым сталкиваются менеджеры, большой спор, коммерческих металл торгующих организаций, то сейчас это уже не настолько актуальны, как там было. Все понимают, что склады, склад, наличие склада за и лежала металл Очень часто это всегда хорошо и очень часто Клиенты с пониманием относится к тому, что у вас не склада, но у вас есть особые договоренности с производителем. Несколькими тренерами вы способны быстро собрать. Не дала пока это, скажем, передавать всю заявкой, привести своевременно и на то, что я заказывал. И в этом еще раз скажу, что сильно отличительная черта коммерческий маленьких экономических металл торгующих организаций. На этом, пожалуй, всё. Если какие то вопросы или пожелания, критика, пожалуйста, пишите оставлять комментарии под этим видео. Пишите нам, звоните, говорите нет, так пытается по другому или наоборот? Может быть, вы считаете, что человека надо добавить? Вот что там лучше Пожалуйста, давайте вместе с вами сделаем карту. А рынка металла торговли, чтобы все пользовались. Всем было понятно, кто как работает и взаимодействовать, А подписывайтесь, приобретаете у нас. Подписывайтесь на наши социальные сети. Приобретаете нашей другие продукты книги, подарки, плаката руководства продолжают как для менеджеров. Заказывайте на встрече с по продаже приобретаете стандарты работы менеджер даже металл покато. Ну и заказывайте дополнительный наши услуги. Мы очень открытые. Ни даже мы в первую очередь помогаем. А потом уже продает им что то делаем. Что это делается за деньги. На сегодня все. Спасибо вам большое. Смотрите наши другие видео по теме Реклама торговля Спасибо