

ЛИДЕРЫ И ТРЕНДЫ

Репортаж подготовили Любовь Балаболина, Андрей Зборовский и Алексей Меснянкин



2018 год — юбилейный для Unisaw Group, которой исполнилось 25 лет. Это практически столько же, сколько существует современный российский бизнес. Основанная в 1993 году, компания сразу зарекомендовала себя как сервисно-ориентированная. Сегодня она вышла в лидеры рынка, приняв активное участие в становлении и формировании отрасли. Дилерская сеть компании состоит из 520 партнёров, которые представлены в 240 городах России продажи.

25–27 февраля 2018 года в отеле Шератон (Москва, Шереметьево) с большим успехом прошла юбилейная Международная конференция партнёров и дилеров Unisaw Group. Конференция собрала около 300 участников, в числе которых Dealer Team № 1 — представители сильнейших дилеров компании, президенты и топ-менеджеры ведущих партнёров-производителей из стран Европы и Японии, гости мероприятия. Название было выбрано символическое и значимое «Лидеры и тренды». Почему? Читайте дальше.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Unisaw Group продаёт садово-парковую технику профессионального и премиум-класса. Сегодня в её дистрибьюторском портфеле 52 прямых контракта.

География стран поставок: Россия, Италия, Франция, Германия, США, Великобритания, Япония, Чехия, Тайвань, Китай, Испания, Нидерланды.

В ассортименте — 220 категорий продукции при 12 000 наименований.

Компания имеет современное производство в России. Недавно построенный «Дилерский центр Юнисоо», площадью 5000 м², признан ведущими поставщиками крупнейшим и лучшим в мире.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ БУДУЩЕГО

Нечасто в одном конференц-зале собираются не только первые лица российских компаний, но и представители крупнейших мировых производителей. Unisaw Group предоставила всем собравшимся уникальную возможность — в формате круглого стола обсудить не просто тактику начинающегося сезона, но поговорить о глобальных трендах рынка, обсудить общее будущее и бизнес на годы вперёд. Небольшая ремарка от нашей редакции. Мы все живём в России и не упускаем из памяти одну мысль: как бы хорошо ни шли дела в данный момент, никогда нельзя сбрасывать со счетов вероят-

ность очередного экономического «маневра». Но даже в такой ситуации важно не останавливаться, а планировать развитие.

Практически у любой садовой машины, будь то бензопила, газонокосилка или трактор, можно выделить три ключевых компонента: двигатель, рабочий механизм и систему управления. Именно эти узлы всегда подвергались постоянному совершенствованию. Двигатели становились всё мощнее и при этом тише, сокращался уровень выброса вредных веществ; рабочие механизмы — более эффективными и производительными, а управление — проще и удобнее.

Многие компании, идя по пути непрерывного совершенствования, превратились в признанных мировых лидеров. Именно их продукция отнесена к премиум-брендам. Но... мир не стоит на месте. И сегодня мы видим сразу два глобальных тренда, которые могут поменять привычную картину: это стремительное развитие аккумуляторных технологий и повсеместная роботизация. На смену бензиновым и дизельным двигателям приходят аккумуляторные. Вряд ли кто-то сможет точно спрогнозировать, как далеко зайдёт этот процесс и на каком рубеже будет установлено равновесие. Сейчас нам кажется, что полная замена невозможна. Представьте себе лесоруба в зимней тайге с аккумуляторной пилой — пока что это выглядит как полный сюр (лесоруба откровенно жалко).

Но что будет через 5 или 10 лет? Факт налицо: компании, на протяжении десятков лет делавшие ставку на двигатели внутреннего сгорания, столкнулись с нарастающей конкуренцией.

Аккумуляторные технологии несут в себе ещё один риск. Если все захотят переходить с бензина на батареи, то хватит ли на всех жёлающих ячеек в случае резкого роста спроса? Тройка мировых лидеров (Samsung, Sanyo, LG) не жалуется на недостаток заказов. Компании, развивающие именно аккумуляторное направление, уже сейчас предполагают заказы на будущие годы, чтобы иметь гарантированные поставки. А как будут решать проблему новички в этом бизнесе, привыкшие работать с топливом?

Не менее интересная ситуация складывается с роботами. Искусственному интеллекту не нужна комфортная кабина с мягкими креслами и кондиционером, удобные рукоятки, эргономичные рычаги с минимальным сопротивлением нажатия... Далекое не везде он способен заменить человека, но где-то это уже происходит. Газонокосилки-роботы стали привычной вещью, а многим ли известно, что в России их можно было купить ещё в самом начале 2000-х?

Что на очереди? Беспилотные автомобили и грузовики уже проходят испытания, а в конце января мы видели беспилотный культиватор. Что интересно — в России.

Пока это не более чем забавная игрушка, но во что она превратится через пару лет?

Есть люди, для которых эти вопросы имеют жизненно важное значение. Это владельцы и руководители компаний, создавших известные всему миру премиальные бренды садовой техники. От выбранной ими стратегии зависит положение их самих и их партнёров на глобальном рынке в не таком уж далёком будущем.

И как раз эти компании сейчас стоят перед глобальными вызовами — они добились грандиозных успехов в производстве бензиновой и дизельной техники, их продукция является мечтой профессионалов в самых разных отраслях, от лесозаготовок до ЖКХ и обслужи-

вания полей для гольфа... Большая часть их продукции до этого времени была основана на двигателях внутреннего сгорания. Это Emak, Pubert, Maruyama, Imer Worms, Gianni Ferrari. Каким они видят свой бизнес лет через 10 и что планируют предложить рынку в ближайшем будущем?

ТАКТИКА И СТРАТЕГИЯ

Помимо этих глобальных трендов, есть и другие вызовы. Например, усиливающееся давление со стороны DIY-сетей, снижающаяся покупательская способность населения, повсеместное развитие e-commerce. Лет десять назад в регионах тема e-commerce считалась не актуальной, а теперь, по сути, если

дилера нет в Интернете, его нет и в бизнесе.

Ответы на все эти вызовы заложены в конструкцию новинок сезона 2018 года, а также в новые подходы к сервисному обслуживанию.

В рамках нашего репортажа мы тезисно приводим те моменты докладов, которые показали ключевыми и наиболее важными для аудитории журнала. Более подробную информацию о конференции в виде развёрнутого интервью с выступавшими на конференции спикерами, видео, описанием новинок смотрите на нашем сайте www.master-forum.ru.

Призываем подписываться на новости, а также на группы редакции «Потребитель» в социальных сетях и на канале Youtube.

Компания Emak S.p.A создана в 1992 году и производит продукцию для садово-парковых и лесных работ, представленную сегодня на пяти континентах. Это крупнейший итальянский производитель травокосилок и цепных пил. Бренд компании — Oleo-Mac — хорошо известен на российском рынке.

Emak постоянно изучает рынок, отслеживает тенденции, и у неё есть чёткое понимание потребностей покупателя. Анализ ситуации позволил скорректировать ассортимент и определить вектор. Продукция отвечает современным требованиям и предлагается по конкурентоспособным ценам.

Рынок ждут изменения. Всё большее влияние оказывают аккумуляторные технологии. Второй тренд — развитие Интернета. Данные тенденции ведут к изменению способов ведения торговли. Иначе происходит и подготовка продавцов.

Стефано Сланци, генеральный директор компании Emak (Италия)



Emak разрабатывает собственную линию продукции на аккумуляторах, которая в скором времени будет выведена на рынок.

Инициирована программа «Академия Oleo-Mac», где продавцы проходят вестеронное обучение. Специалист должен хорошо знать и сам продукт, и современные маркетинговые инструменты. Сегодня консультант продаёт не только изделие, но и сервис, который предлагается компанией-производителем и оптовым поставщиком.

«Дилерскому центру Юнисоо» нет аналогов во всём мире, и на сегодняшний день он — абсолютный лидер продаж продукции Oleo-Mac.

Emak уверен в потенциале российского рынка. На последующие годы у компании есть амбициозные проекты, и она планирует уверенное развитие в сотрудничестве с Unisaw Group.

Компания Pubert, расположенная в провинции Венде на западе Франции, была основана в 1840 году. Сегодня Pubert — мировой лидер в производстве культиваторов. Компания славится высокой технологичностью, эргономичными прорывными решениями и постоянно задаёт новые тренды в своей категории. Pubert и по сей день остаётся семейным предприятием.

Для Pubert, как и для Unisaw Group, основная задача — развиваться в высокотехнологичном сегменте. Учитывая состояние экономики и рост курса валют, ситуация в последних три года была довольно стабильной. Несмотря на кризис, достигнуты довольно хорошие показатели.

Основное отличие российского потребителя от западного заключается в том, что первый любит размеры и мощность, меньше обращает внимание на технологии, за счёт которых предлагаются более современные решения. Среди прочего россияне часто выбирают громоздкий и мощный агрегат, действуя «по старинке». Европейские жители меньше всего обращают внимание на двигатель, понимая, что если машина создана с ним, значит, она будет эффективна. Гораздо большее значение придаётся техническим параметрам изделия. Но и российские потребители шаг за шагом приходят к пониманию, что машине не обязательно обладать тяжёлым весом и громоздкостью для выполнения той же самой работы.

В Европе более 90% продаж (в России — ещё больше) культиваторов и мотоблоков Pubert осуществляется через традиционные каналы — магазины дилеров. Как правило,

Жан-Пьер Пуберт, президент компании Pubert (Франция)



никто не покупает культиваторы онлайн, в отличие от более дешёвых газонокосилок, бензокос, пил, садовых ножниц. Сегодня люди хорошо понимают, что покупать культиватор и мотоблок нужно в компании, которая обеспечивает качественный сервис.

Производство культиваторов и мотоблоков для бренда Saïman размещается на заводе Pubert во Франции. Ряд моделей в течение последних лет собирают на территории России, в Подмоскovie. И первичный замысел, и многие годы инвестирования позволили получить сильный, стабильный бренд по всем показателям качества, который объединил в себе самые последние технологические прорывы.

Рынок культиваторов — это только малая часть всего рынка садово-парковой техники, и, конечно, они могут быть аккумуляторными. Но на сегодняшний день основная проблема — в технологиях, которые должны обеспечить энергоёмкую работу с почвой. Машина должна иметь мощную батарею, работать не менее двух часов и быть маневренной. Однако цена такого решения чрезмерно высока и не будет соответствовать требованиям рынка.

Объём рынка роботов растёт. Конечно, в сегменте культиваторов говорить об этом рано. Тенденции роботизации в ближайшее время коснутся другой техники, более лёгкой. На многих частных территориях уже работают газонокосилки-роботы.

В компании Pubert полагают, что к 2025 году 50% изделий будут с аккумуляторами, а половина продолжит работать на двигателях внутреннего сгорания. Например, в сельской местности ещё долго будут пользоваться бензиновыми машинами — там критически важно, чтобы они работали продолжительное время.

Крупные дилеры Франции, страны, в которой компактная техника для садовых работ занимает лидирующие позиции, фокусируются на реализации классических механических изделий с ДВС разных премиальных брендов. Эта техника требует наличия качественного сервиса и обязательного технического обслуживания. Более простые аккумуляторные изделия, не требующие сервисной поддержки, уходят в сетевые магазины сегмента DIY.

Мацууата — семейная компания, которой более 100 лет. Свое название бренд получил по фамилии создателя. Производство находится в Японии.

Приоритеты Мацууата — инновационные технологии и высокое качество. 70% всех производимых изделий продаётся на японском рынке.

Основная специализация — бензиновая садовая техника с двухтактными двигателями. У себя на родине Мацууата — лидер по бензокосам и опрыскивателям. Причём свои передовые позиции компания удерживает уже многие годы.

Мацууата — это техника премиум-класса, имеющая очень высокие показатели по качеству, мощности, надёжности и экологичности. Среди садовой техники Мацууата можно найти множество моделей, рассчитанных на различные объёмы работы и условия экс-

Масанобу Огашира, президент компании Maruyama (Япония)



плуатации. В ассортименте — бензопилы, воздуходувки, кусторезы, ранцевые опрыскиватели, бензобуры, но основной акцент традиционно делается на производстве высокотехнологичных бензокос профессионального класса.

Важнейшие преимущества техники данного производителя — минимальный вес и низкий уровень вибрации. В Японии деталям уделяется большое внимание. Например, у бензокос Мацууата есть система круиз-контроля, позволяющая выполнять работу почти бесшумно.

Unisaw Group поставяет в Россию косы Мацууата под собственным брендом Saiman. «Made in Japan» — это качество и статус, рассчитанные на требовательного потребителя.

Совместная работа с Unisaw Group на российском рынке — основное стратегическое направление для компании Мацууата.

Worms (Франция) работает на рынке двигателей с 1972 года, позднее она успешно вышла на рынок генераторов. В 2013 году бизнес был интегрирован в компанию Imer (Франция), но японские специалисты продолжают работать в штате.

Imer Worms производит генераторы, мотопомпы, мойки высокого давления с бензодвигателями.

В 2017 году сложилась непростая ситуация, связанная с решением Subaru уйти с рынка двигателей, но компания продолжит продажу запасных частей в течение 9 лет. Данная задача была делегирована Imer Worms, которая имеет крупнейший склад запасных частей Subaru в Европе.

В настоящее время Imer Worms успешно

Николя Фосса, президент компании Imer Worms (Франция)



развивает технологию Subaru EX под брендом Worms EX. Компания даёт уникальную трёхлетнюю гарантию на двигатели при профессиональном использовании оборудования.

Компании Imer Worms и Unisaw Group являются партнёрами 20 лет. С учётом этого достигнута договорённость — поставлять в Россию двигатели под брендом Saiman EX, которые устанавливаются на профессиональные генераторы высокого качества производства Франции. Запасные части Subaru EX и Saiman EX полностью взаимозаменяемы, а значит не потребуются создания склада.

Imer Worms подтверждает, что сервис Unisaw Group соответствует самым высоким мировым стандартам.

Итальянская компания Gianni Ferrari основана в 1952 году и хорошо известна среди профессионалов в Европе, работающих в сфере благоустройства парков, резиденций, городских территорий. Её основателям всегда удавалось создавать и внедрять в производство то, что до них никто не делал. Заводы компании расположены в сердце промышленного района, который всемирно известен как один из наиболее технологически продвинутых в механике и гидравлике. Gianni Ferrari обладает рядом патентов по кошению и продаёт продукцию более чем в 30 стран мира, её экспорт составляет свыше 60% от общего объёма производства.

За последнее время компания Gianni Ferrari развивается в России в партнёрстве с Unisaw Group и смогла перейти от штучного количества продаваемых машин до довольно большого объёма.

Машины Gianni Ferrari работают на разных территориях и предназначены для разного климата с колебаниями температур от +50 до -50°C. Например, Turboloadер используется 12 месяцев в году благодаря навесному оборудованию. Компания производит как бензиновую, так и дизельную технику.

Если посчитать общую стоимость владения техникой, то за счёт эффективности работа на машинах Gianni Ferrari только за год эксплуатации уже существенно экономит затраченные средства.

Gianni Ferrari ведёт активную работу в направлении разработки аккумуляторных решений и четыре года назад начала проект по созданию аккумуляторной газонокосилки с сиденьем.

Алессио Феррари, коммерческий директор компании Gianni Ferrari (Италия)



Возможно, когда-то в линейке Gianni Ferrari будет робот для сбора травы, но пока общественные территории ещё не приспособлены для таких решений. И сегодня для частного использования подобные машины — находка.

Ближайшее будущее — аккумуляторная техника, а также бензиновые двигатели с электронным управлением, позволяющие уменьшить выбросы в атмосферу. При этом нужно учесть, что комбинированные бензо- и газовые машины также обеспечивают повышенную экологичность.

Unisaw Group — сервисно-ориентированная высокотехнологичная компания, которой важно сохранять лидерские позиции и развиваться дальше. Сервис «Юнисоо» на сегодняшний день один из самых профессиональных в мире. Проект «Академия Юнисоо» позволяет наращивать компетенции в области экспертизы. В конечном счёте это всё конвертируется в дополнительную ценность для клиентов.

СЕРВИС «5 ЗВЁЗД»

В 2014 году компания открыла новый «Дилерский центр Юнисоо» площадью 5000 м², расположенный на Ленинградском шоссе в городе Химки Московской области, который признан ведущими поставщиками крупнейшим и лучшим в мире в своём сегменте.

Центр включает в себя современный просторный шоу-рум, не уступающий по качеству лучшим автомобильным салонам премиум-класса, сервисный центр, оснащённый новейшим оборудованием, учебный центр. Unisaw Group — разработчик уникальной программы, ряд услуг которой был выведен на рынок впервые.

От лица партнёров компании генеральному директору Unisaw Group Александру Маркину были вручены официальные сертификаты, в которых было заявлено о присвоении «Дилерскому центру Юнисоо» высочайшей квалификации «5 звёзд» и признании его крупнейшим в мире по сервису и услугам в сегменте профессиональной садово-парковой техники бренда Saiman, профессиональных садово-косильных машин Gianni Ferrari, техники торговой марки Maruyama, техники по уходу за землей Pubert, садово-парковой техники торговой марки Oleo-Mac, многофункциональных газонокосильных машин Allett, профессиональных высокоскоростных аэраторов Wiedenmann, машин по уходу за спортивными полями Shibaura.

Дипломы — это не только высокая оценка работы команды, они также подтверждают, что компания движется в правильном направлении, ориентируясь на постоянное развитие сервиса, и задаёт новые профессиональные стандарты российской отрасли садово-парковой техники.



Александр Маркин, генеральный директор Unisaw Group

В честь 25-летнего юбилея Unisaw Group представила дилерам 25 новых проектов, которые включают в себя как инновационные продуктовые решения, так и стратегические направления деятельности. При этом бренд Caiman выступил лидером сразу нескольких проектов, продемонстрировав новейшие разработки в сегменте культиваторов и мотоблоков, сверхлёгких бензокос и других технологичных решений.



Проект № 1. Мотоблоки Caiman Vario с японскими двигателями Honda GX

Компания Unisaw Group представила расширение модельного ряда культиваторов и мотоблоков Caiman с профессиональными японскими двигателями Honda GX за счёт замещения двигателей Subaru без изменения цены.



Проект № 2. Мировая премьера самого компактного в мире культиватора с реверсом Caiman Mokko и культиватора нового поколения Caiman Trio

На конференции состоялась презентация новой специальной линии культиваторов по доступным ценам с двигателями Caiman Green Engine от Puvert. Техника полностью соответствует последним мировым тенденциям — переходу от обработки больших участков земли к меньшим, а также от громоздких тяжёлых мотоблоков к компактным, комфортным и эргономичным культиваторам.



Проект № 3. Новые лёгкие японские бензокосы Caiman WX21 и WX21 Прото с круиз-контролем

Основные характеристики новинок — беспрецедентная лёгкость, идеально острое лезвие, удобство и возможность практически бесшумной работы. Последнее особенно впечатляет, так как речь все же идёт об оборудовании с бензиновым двигателем. Снижение шума происходит за счёт возможности работы на пониженных оборотах, которую обеспечивает круиз-контроль.



Проект № 4. Новые бензиновые генераторы с двигателями Caiman EX и Subaru EX

В ходе длительных переговоров с компанией Worms было принято решение, что двигатели Caiman EX по своим характеристикам должны соответствовать самым высоким профессиональным стандартам. Они будут полностью взаимозаменяемы по запчастям с моторами Subaru EX, для них не понадобится отдельный склад, что крайне ценно для профессионального сегмента.



Проект № 5. Новые профессиональные расходные материалы Unisaw by Sarp France Professional Quality

Unisaw Group дала собственное имя новому бренду. Ассортимент профессиональных принадлежностей для бензопил и бензокос включает в себя цепи, шины, напильники, нейлоновую леску, триммерные насадки. Цепи и шины уже протестировал чемпион мира по валке леса Илья Швецов, который высоко оценил их качество.



Проект № 6. Обновление модельного ряда продукции Oleo-Mac в категории бензопил

В рамках конференции «Лидеры и тренды» компанией Unisaw Group была открыта «зелёная карта» на ближайшие 3 года по поставке и расширению ассортимента нового оборудования от итальянского производителя Етак. Газонокосилки теперь выглядят особенно элегантно. Бензопилы Oleo-Mac получили обновление от автомобильного дизайн-ателье из Италии. Особое внимание было уделено комфорту и эргономичности, при этом все существенные технические характеристики сохранились.

Изменения включают в себя самые современные тенденции в рамках подхода к созданию больших и малых машин.

Проект № 7. Обновление модельного ряда продукции Oleo-Mac в категории газонокосилок

Эксцентричный итальянский дизайн — чёрный цвет и современные акценты — вызывают положительную реакцию покупателей «Дилерского центра Юнисо». Обновлённая линейка позволит продавать ещё больше оборудования на активно растущем рынке.



Проект № 8. Обновление модельного ряда моек высокого давления Oleo-Mac

Если ранее компания Oleo-Mac работала в профессиональном сегменте, то теперь её линейка дополняется хобби-моделями, которые закрывают нишу более доступного оборудования. Таким образом, в рамках одного бренда теперь собран широкий ассортимент моек высокого давления, от потребительского класса до профессионального.

Проект № 9. Обновление модельного ряда опрыскивателей Oleo-Mac

Приобретение компанией Emak фабрики Cifarelli дало возможность использовать все ноу-хау в производстве оборудования для опрыскивания. Техника позволяет работать как с жидкостями, так и с порошками. Высокую производительность оценят потребители южных и центральных регионов России, а также современные предприятия агро-сектора.



Проект № 10. Компактные садовые тракторы MasterYard: предложение в новом ценовом сегменте

Собственный бренд Unisaw Group — MasterYard — сделал своим дилерам выгодное предложение. Ассортимент расширен машинами от 100 тысяч рублей, благодаря чему полностью закрыты все ценовые сегменты. Тракторы произведены на фабрике GGP и представляют собой модели с механической и гидравлической трансмиссией. Крупные садовые машины — выгодная позиция для любого дилера, позволяющая привлечь потребителей непосредственно в розничный магазин.



Проект № 12. Unisaw Group — центр альтернативной энергетики

Unisaw Group не перестаёт удивлять высокотехнологичными автономными решениями, разработанными для самых современных пользователей. Автономные решения — современный тренд, делающий возможным использовать как более современные и экологичные источники энергии (например, концепция «умного дома»), так и обеспечивать электричеством труднодоступные территории. Рынок альтернативной энергетики — нишевый, он предполагает высокий уровень подготовки специалистов и профессиональный сервис. Данное направление интересно с точки зрения дальнейшего усиления компетенций компании.



Проект № 13. Многофункциональные погрузчики Turboloader от Gianni Ferrari

Большие машины в ассортименте Unisaw Group становятся всё более современными и универсальными. Работа с ними выгодна дилерам, обладающим профессиональным сервисом, а также работающим с корпоративными клиентами. Многофункциональные погрузчики Turboloader относятся к сегменту профессиональной техники с большими возможностями и всесезонным функционалом. Работа с подобными машинами образует высокую добавочную стоимость, она требует знания гидравлики и обеспечения сервисной составляющей самого высокого уровня.

Проект № 11. Роботизация садового участка

Роботы — растущий мировой тренд. В данном сегменте предполагается как наличие базовых моделей, так и появление профессиональных. Работа на этом рынке предполагает высокий уровень технического обслуживания, установки, сервиса, а также требует участия специалистов в области IT. Unisaw Group заинтересована в выводе новых моделей и расширении сферы деятельности в этом направлении. Это касается не только роботов для газонов, но и техники для бассейна, кормления животных, сельскохозяйственных и других видов работ. Не исключено, что в перспективе в ассортименте компании появятся и дроны.



Проект № 15. Корпоративные продажи

Накопив за многие годы результаты профессиональной экспертизы, Unisaw Group предлагает дилерам совместное участие в комплексных проектах.

Корпоративный сектор предполагает развитие продаж за счёт понимания потребностей клиентов, отраслевых трендов, возможностей техники, инноваций на рынке, экономики эксплуатации, конкурентной среды, стоимости владения техникой, различных вариантов решения задач клиента, правовых изменений. Обладая обширными знаниями и практикой по всем перечисленным вопросам, Unisaw Group предлагает дилерам необходимые услуги и экспертизы.



Проект № 14. Новая техника российского производства для благоустройства территорий

Во втором полугодии 2018 года компания Unisaw Group представит широкий ассортимент техники для благоустройства. Для её производства в России планируется использовать французскую сборочную линию, ориентированную также на сборку мотоблоков. Предложение позволит дилерам гораздо увереннее работать с бюджетными организациями.

Проект № 16. Комплексные решения для спортивных полей: поставка, техническая и сервисная поддержка

На центральных стадионах Сочи, Казани, Самары, Волгограда, Екатеринбурга, Калининграда, Ростова-на-Дону, Саранска, а также на 50% всех тренировочных полей Чемпионата мира будут работать машины для стрижки футбольных газонов Allett (Великобритания), воздуходувки и газонокосилки Caiman (Япония), аэраторы и сеялки Wiedenmann (Германия), тракторы и самоходные косилки Shibaura (Япония). В дополнение на все стадионы поставлено заточное оборудование Neary (ША). Всего на восемь стадионов и тренировочные поля поставлено 500 единиц профессиональной техники.

Совсем недавно состоялась международная конференция для специалистов, ответственных за эксплуатацию спортивных полей. В ней участвовали ведущие гринкперы Англии, Германии, России и производители высокотехнологичной техники для футбольных полей из Европы и Японии. Стадионам, на которых пройдёт спортивное событие мирового масштаба, в период подготовки и проведения будет оказана вся необходимая техническая и сервисная поддержка.



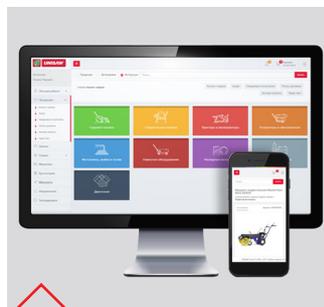
Проект № 17. «Академия Юнисоо»: кейсы экспертов-практиков компании Unisaw Group

Данный проект компании позволит выйти на другой уровень обучения специалистов, используя всё более широкий спектр применяемых форм и программ. В 2018 году в Академии работают 10 тренеров-экспертов. Экспертиза Unisaw Group накоплена в различных отраслях, категориях техники, организации сервиса и «Дилерского центра Юнисоо», правовых и других аспектах бизнеса. Компания готова не только делиться своими компетенциями, но и совместно развивать их.



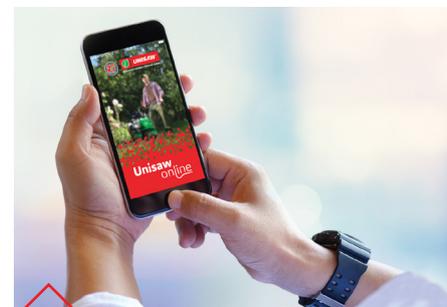
Проект № 18. Юридическая экспертиза

Unisaw Group накопила большую юридическую практику по работе в своей отрасли. К услугам дилеров – консультации юриста по профильным юридическим вопросам в рамках проводимых мероприятий.



Проект № 19. Обновлённая версия кабинета дилера

Unisaw Group активно развивает свое присутствие в Интернете. Компания постоянно инвестирует во внедрение современных IT-технологий, чтобы занимать лидирующие позиции в сегменте e-commerce.



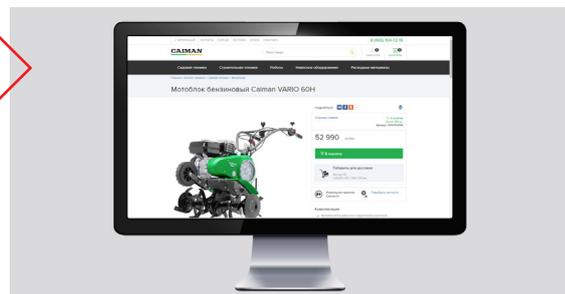
Проект № 20. Мобильное приложение UnisawOnline. Актуальная информация и доступ к кабинету дилера

Решение подразумевает различные уровни доступа для сотрудников разных категорий. Использование приложения позволит дилерам участвовать в онлайн-конференциях, отслеживать поступление товара, быть в курсе новостей.



Проект № 21. Платформа Caiman e-commerce

Проект Caiman e-commerce предполагает подключение дилеров к платформе с актуальной информацией по продукции, ценам и наличию товара на складе. Также участникам программы предоставляется приоритет в поставке.



Проект № 22. E-commerce Express — экспертная диагностика сайта дилера

Для участников программы e-commerce услуга по экспертной экспресс-диагностике собственных сайтов дилеров предоставляется бесплатно.



Проект № 23. Caiman Fishing Cup 2018. Международный турнир по рыбной ловле

Dealer Team № 1 и Unisaw Group — это всегда дружная команда для отличного бизнес-отдыха! Осенью — на рыбалку! Caiman Fishing Cup 2018 — это новые возможности для делового и спортивного общения. Unisaw Group приглашает дилеров и партнёров к подведению итогов и планированию нового сезона на Волге под Астраханью, а также к участию в регулярных мероприятиях Caiman Fishing Cup.



Проект № 24. Кубок «Юнисоо» 2018. Лыжный кросс, рейтинг по знаниям и множество других мероприятий

Регулярный лыжный забег организует и спонсирует, а также позволяет поддерживать спортивную бизнес-форму. А регулярные обучения дают возможность расти профессионально, становиться лучшим в области знаний техники и развития клиентского сервиса.

Проект № 25. Чемпионат «Быстрый сервис»

Среди российских дилеров, работающих в садово-парковой отрасли, стартует чемпионат «Быстрый сервис». Теперь каждый дилер компании сможет сравнить работу собственной команды с другими сервисами России, а также получить поддержку от Unisaw Group по дальнейшему росту профессиональной квалификации. Особое предложение лучшим дилерам компании Unisaw Group, способным реализовать амбициозные цели, — поездка на дилерскую конференцию в Австралию.



ОТЗЫВЫ ПАРТНЁРОВ

Сергей Крылов, «Садовые механизмы» (Москва)

У Unisaw Group всегда очень полезные и интересные конференции, атмосфера на них чрезвычайно доброжелательная, близкая к семейной.

Новый сезон стартует с надежд на рост. Этому есть свои предпосылки. Наблюдается прямая корреляция продаж садовой техники с автодилерами. В 2017 году авторынок в России вырос на 17%. Сейчас у нас также чувствуется оживление — в начале года частники начали покупать садовые тракторы.

Рынок культиваторов в России в последние годы падает, но компания Unisaw Group на нём исторически сильна, успешна и показывает рост. В этом сезоне предложены впечатляющие новинки Caiman Trio и Caiman Mokko. Полагаем, что данные модели совершат прорыв по объёмам продаж.

В последние годы повышается спрос на опрыскиватели, в том числе промышленные бензиновые и аккумуляторные. Unisaw Group своевременно и очень мощно вошла в этот сегмент, предложив в 2017 году широкий ассортимент под брендами Caiman и Oleo-Mac.

Ещё один важный шаг — линейка бензиновых генераторов с двигателями Caiman EX, которая, по сути, заменяет Subaru, так как производится хотя и на другом заводе, но под контролем тех же компаний. Запчасти для Subaru EX и Caiman EX полностью взаимозаменяемы.



Помимо новинок сезона 2018, в рамках конференции обсуждались вопросы развития рынка, текущих трендов и глобальных перспектив. В этой связи особенно важно знать мнение руководства известных мировых производителей, и компания Unisaw Group в рамках конференции предоставила своим партнёрам эту уникальную возможность.

Полностью согласен с Unisaw Group в оценке ситуации по роботам. Российский рынок, конечно, отстаёт от европейского. Но полагаю, что буквально в ближайшие три-пять лет ситуация по роботам изменится и нас ждёт глобальный рост продаж. Наша компания давно видит в этом направлении серьёзную перспективу и развивает свои компетенции в области установки и сервиса высокотехнологичной продукции.

Рынок все больше завоевывают аккумуляторные технологии. Бензиновая техника останется, я думаю, в профессиональном сегменте и для выполнения сложных работ (культиваторы, мотоблоки), как автономные решения (бензокосы и бензопилы), а также для работы в зимнее время. Уже сейчас мы видим ситуацию на рынке, когда даже профессиональная коммунальная техника переходит на аккумуляторы, например райдеры и подметальные машины. И мы ждём от Emax инновационных и оригинальных решений. Также мы видим перспективы Unisaw Group в продвижении аккумуляторной техники под собственными брендами. С нетерпением ждём новостей!

Ирина Глебова, «Бигам» (Ярославль)

Unisaw Group и «Бигам» — партнёры на протяжении более 12 лет. Эта компания всегда следует передовым тенденциям на рынке, и мы знаем, что они видят перспективу первыми.

Наша компания посещает все конференции Unisaw Group. Здесь не только демонстрируется техника, но и подробно объясняются её преимущества. Очень интересно было послушать директоров и собственников крупных компаний мирового уровня, узнать, как развивается их бизнес, какие они делают обороты, а также их планы на будущее. Спикеры рассказывали о новых вызовах, и о том, как к ним готовиться. Все европейские тенденции хотя и с задержкой, но приходят на российский рынок. Поэтому важно изучать мировой опыт, чтобы применять полученную информацию в своей компании. Например, пока в регионах продажи аккумуляторной техники и роботов небольшие, но мы понимаем, что эта тенденция развивается.

Мотоблоки и культиваторы — сильное направление Unisaw Group, компания всегда была на шаг впереди остальных, поэтому мы с огромным интересом слушали их видение ситуации и изучали новинки. Мотоблоков и культиваторов Caiman мы всегда продавали очень много, больше, чем каких-либо других брендов. И хотя в кризис объёмы сократились, но всегда есть покупатели, которым нужен качественный и высокотехнологичный товар. В плане перспектив особого внимания заслуживают культиваторы Caiman Trio и Caiman Mokko. Цена на новинки такова, что они смогут побороться даже с российскими производителями. Радует то, что в Unisaw Group правильно видят ситуацию — рынку нужно бюджетное предложение достойного качества.



В сегменте триммеров и кос сильная позиция у Oleo-Mac Sparta 25. Это легенда, которую все знают. Что касается японских бензокос Caiman, произведённых на Мацуяма, то покупателю нужно дать время узнать их лучше. Это та продукция, где необходимо показать преимущества, провести тест-драйв. Бензокоса на сегодняшний день обладает уникальными характеристиками. Также могу сказать, что покупатели, которые уже использовали косы Caiman, очень довольны — на конференции слышала аналогичные отзывы и от дилеров Unisaw Group из других регионов.

Очень интересный проект — «Быстрый сервис».

Считаем, что он чрезвычайно полезен, чтобы оценить качество работы собственного сервиса в сравнении с другими и понять, на каком уровне мы находимся и где у нас есть слабые места. Будем развивать свой сервис вместе с Unisaw Group.

Ещё одна важная тема — интернет-торговля. В Москве мы уже видим, что интернет-продажи очень развиты и традиционной розницы осталось мало. В регионы эта тенденция пока только на подходе, и мы к ней готовимся. Отличная помощь — проекты Unisaw Group в области e-commerce, а именно подключение партнёров к платформе «Caiman e-commerce» (по сути, предлагается готовый интернет-магазин) и экспертная диагностика сайта дилера.

Мобильное приложение UnisawOnline чрезвычайно полезно для обмена новостями и мнениями, а также получения оперативного ответа на вопросы.

Участие в конференции оцениваем исключительно положительно. Поздравляем компанию Unisaw Group с юбилеем и желаем её руководителю Александру Маркину новых проектов, новых идей и удачно воплощения их в жизнь!

Дмитрий Некрасов, «Леспромсервис» (Сыктывкар, Республика Коми)

С Unisaw Group мы работаем более 15 лет. Нам нравится, что Unisaw Group не просто работает «по ситуации», а всегда имеет план и стратегически смотрит в будущее на 5–10 лет вперёд, постоянно ищет какие-то новые бизнес-идеи.

«Академия Юнисоо» — действительно полезный проект. Мы надеемся, что все материалы будут публиковаться на сайте. Зачастую в работе с клиентами возникают спорные вопросы, когда мы сами не знаем, как поступить в той или иной ситуации. А здесь можно задать вопрос для рассмотрения его в рамках обучения на основе реальных кейсов.

Непосредственно для нашего развития очень важна сервисная составляющая. Доставка запча-



стей в течение суток реально работает. С учётом сильной удалённости Сыктывкара иногда получается больше — два дня, но и это крайне быстро, и наши клиенты очень довольны. Особенно профессионалы, для которых простой техники в сезон — это потерянные деньги. Для сравнения, у конкурентов срок поставки запчастей составляет 7–10 дней. Согласитесь, существенная разница! Преимущества покупки техники Unisaw Group становятся очевидными. Чемпионат «Быстрый сервис» для дилеров — замечательный проект, который будет способствовать повышению профессиональной квалификации.

Мы рады, что Unisaw Group всегда ставит новые цели в этом быстро меняющемся мире. Мы видим, что они двигаются в правильном направлении и идём вместе с ними.

**Евгений Лебедев,
«Мастак» (Иваново)**

Наша компания уже 20 лет на рынке и с Unisaw Group сотрудничает очень давно. Эта компания первой видит перспективы и помогает своим партнёрам ориентироваться в ситуации.

Приведу пример. Когда-то наши магазины вообще не занимались мотоблоками и культиваторами. Ко мне в Иваново приехал представитель Unisaw Group и предложил попробовать. Уговорил. Будущие объёмы по верхней планке я оценил так: 40 культиваторов в год, не более, 20 — уже отлично. За неполный год продали тогда 249 машин! Так мы открыли новое направление. Объём продаж мотоблоков и культиваторов Саима у нас высокий, и я не помню ни одного случая брака. Правда, один покупатель сумел разорвать Variо на две части, но, когда стали разбирать ситуацию, оказалось, что он вывозил деревья из леса. Второе обращение было от него же — зацепил дерево, и оно упало на мотоблок. Как вы понимаете, оба случая под гарантийный случай не попадают.

Кстати, в прошлом году мы продали большое количество бензокос Саима. Да, они не в дешёвом сегменте, но зато лёгкие и при этом мощные, а мотор заводится с пол-оборота. Стальной пильный диск Katana легко справляется как с кустами, так и с травой, в том числе мягкой (что неожиданно). И когда покупателю рассказываешь обо всех этих преимуществах, то он покупает бензокосу не раздумывая.

У нас был случай, когда человек купил косу Саима и работал диском Katana. Возвращается в магазин и рассказывает: «Косу, какой-то странный звук, нагибаюсь — лежит бутылка, и диск её не расколол, а разрезал!» Спросили, а зачем же он диск меняет? Ответил: «После бутылки ещё и железобетонный столбик попался». Всё-таки на участках, где есть риск наткнуться на камни или металлические предметы, лучше переходить на леску. В остальных случаях Katana — основной режущий механизм. Покупатель приобрёл новый диск и пообещал, что впредь будет аккуратнее. И больше не возвращался. Высочайший ресурс этой бензокосы полностью соответствует надписи «Сделано в Японии».



Компания Unisaw Group никогда не изменяла своим принципам. Многие фирмы в кризис ушли в дешёвый сегмент. В любой экономической ситуации предлагать только качественный товар — для этого нужна твёрдая уверенность! Практически вся продукция, которую поставляет Unisaw Group, высокого и профессионального качества, её приятно продавать. У нас город небольшой, многое держится на репутации и положительных рекомендациях друзьям, родственникам, соседям, поэтому очень важно, что через несколько лет клиенты возвращаются со словами благодарности.

Поставщиков у нас сейчас очень много. Но по садовой технике Unisaw Group всегда остаётся главным партнёром. Эта компания отличается от других — она не только чувствует тенденции и тренды, но и сама задаёт их. Команда Unisaw Group ставит высокую планку в первую очередь перед самой собой — по качеству продукции, по сервису. Что ни год, то новые вызовы, предложения, которых нет ни у кого из конкурентов. Например, ещё несколько лет назад доставка запчастей за 24 часа воспринималась как фантастика, теперь же это стандарт в работе с Unisaw Group.

Отмечу высокий профессионализм команды. Видно, как сотрудники стараются, они неравнодушны и очень внимательны. Коллектив стабилен, но даже в случаях, когда происходит замена кадров, не требуется привыкать к новым людям, всегда сразу находишь взаимопонимание, чувствуется корпоративная политика. Несколько слов непосредственно о руководителе компании Александре Маркине: восхищают его знания, понимание трендов рынка, персональное внимание ко всем партнёрам, работоспособность, умение организовать коллектив.

С командой «Юнисоо» замечательно не только работать, но и отдыхать. Вместе с Unisaw Group мне довелось побывать в Кении, Японии, Доминикане, Таиланде — это великолепные воспоминания.

Партнёрство с Unisaw Group приносит удовольствие и позволяет делать хороший совместный бизнес. Желаем компании двигаться только вперёд и продолжать развиваться, а мы ей в этом будем помогать.

**Анна Юшкевич,
«Интергрупп»
(Благовещенск)**

С Unisaw Group мы работаем более 10 лет. Сотрудничаем в основном по ассортименту садовой техники — бензопилы, культиваторы, косы.

Конференции Unisaw Group нравятся тем, что, помимо получения информации, повышаешь свой профессиональный уровень в целом. В прошлый раз проходили очень интересные тренинги для руководителей и персонала. «Фишка» этого мероприятия — презентации иностранных партнёров, причём все выступавшие спикеры — руководство топ-уровня. Отлично выбран формат конференции, когда вопросы задаются через мобильное приложение UnisawOnline. Получилась интересная дискуссия в формате «вопрос-ответ».

Конференция Unisaw Group, как всегда, полна предложений. Представлен новый и актуальный товар, и это здорово. Предложением по культиваторам мы воспользовались, к нам эта техника уже поступила — и Саима Мокко, и Саима Трио представлены в магазинах Благовещенска. Также нас заинтересовали мойки под брендом Oleo-Mac и, естественно, новые травкосилки. В ближайшее время планируем начать их поставки.

Сервис мы выдвигаем как приоритетное для себя направление, поэтому проект «Дилерского центра Юнисоо» нас заинтересовал.



Unisaw Group — одна из немногих компаний, которая очень щепетильно относится к сервису. Это единственный поставщик, у которого доставка запасных частей дилеру реально осуществляется за 24 часа. Мы поддерживаем инициативу нашего партнёра и развиваем «Быстрый сервис» на местах, стремимся максимально быстро и качественно обслуживать наших клиентов.

Чрезвычайно полезным видом образовательный проект «Академия Юнисоо». Нам необходимо повышать экспертный уровень сотрудников, причём важно, что акцент сделан не на теоретические знания в целом (курсы повышения квалификации и обучение у Unisaw Group — это стандартная практика), а на практическое применение их в реальной жизни. Теперь мы знаем, кому адресовать вопросы, когда затрудняемся с ответами.

Компания Unisaw Group во время проведения конференций умеет совмещать работу с отдыхом. Гостеприимная и дружеская атмосфера располагает к общению и обмену опытом.

Прекрасный подарок партнёрам — концерт легендарного Сергея Галанина и рок-группы «СерьГа». Живой рок-н-ролл, «полный отрыв», неповторимая мощнейшая энергетика, которая окутывает каждого с первой и до последней секунды, — всё это воодушевляет на покорение новых вершин бизнеса вместе с Unisaw Group!

**Евгений Пономарёв,
ИП Пономарёв (Стерлитамак, Башкирия)**

С Unisaw Group мы работаем около пяти лет и не считаемся для неё крупным клиентом. Тем не менее видим, что мнение даже скромных партнёров учитывается и имеет значение. Очень часто со стороны других поставщиков мы наблюдаем «звёздную болезнь», которая приводит в конечном счёте к плохим последствиям, так как компании не интересуют обратная связь, они не учитывают ситуацию на местах.

Unisaw Group — серьёзная большая компания, при этом она эффективно работает с каждым



клиентом, учитывает его отзывы и пожелания независимо от размера бизнеса. Обратная связь налажена отлично. Укреплению общения будет способствовать мобильное приложение для дилеров UnisawOnline, благодаря нему коммуникации станут ещё более отлаженными и удобными.

Из озвученных «25 проектов» лично нам кажутся очень перспективными предложения по развитию сайтов партнёров, юридическая помощь, а также «Академия Юнисоо».

Работа с Unisaw Group открывает перед нами большие возможности, есть интерес продолжать сотрудничество.