



«Спонсирование местных ЛОКАЛЬНЫХ ВЫСТАВОК ПОМОГАЕТ В ПОИСКЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ»

19 марта 2019 года

Мы рады, что уже на протяжении многих лет, некоторые наши дистрибьюторы активно занимаются спонсорством различных мероприятий и локальных выставок по всей стране, предоставляя нашу продукцию в качестве призового фонда победителям, а также раздавая буклеты и пробники всем участникам. Это является мощным инструментом для повышения узнаваемости наших торговых марок, увеличения продаж и продвижения продукции.

В качестве призового фонда все победители получают корма для кошек и собак любых пород ALL DOGS & CATS. Наши партнеры также имеют уникальную возможность объяснить преимущества и питательную ценность продуктов потенциальным покупателям и заводчикам. Зачастую участники выставок

являются экспертами в области ухода за домашними животными и имеют некий авторитет среди друзей, семьи и знакомых. Владельцы кошек и собак нередко обращаются к своим заводчикам за советом при выборе корма. Таким образом, завоевав лояльность участников, данные покупатели могут оказать влияние на целевую аудиторию и порекомендовать нашу продукцию большому количеству людей.

Основываясь на успешном опыте, мы рекомендуем всем нашим партнерам начать поиск местных возможностей для спонсорства. А пока предоставляем вам интервью с нашим дистрибьютором Дмитрием. В интервью Дмитрий поделился своим опытом спонсирования выставок, а также рассказал о развитии своего бизнеса и как участие в выставках с нашей продукцией помогает увеличить продажи.

Работа в зооиндустрии приносящая пользу

— **Как, когда и почему Вы начали работать с кормами для домашних животных?**

— Я всегда хотел связать свою судьбу с предпринимательством, открыть свой бизнес, чтобы приносить пользу окружающим. В моём представлении это – корма для домашних питомцев. В силу своей активности и творческой натуры, мне невыносимо постоянно находиться в офисе. Работая в сфере зообизнеса, приходится много общаться с другими людьми, посещать выставки, решать различные вопросы. Любой бизнес – это отражение нас самих. Поэтому, развиваясь в этом направлении, мне бы хотелось вложить в свою работу часть себя и принести пользу домашним любимцам.

— **Опишите, пожалуйста, Вашу компанию как она есть сейчас и её перспективы развития.**

— На данном этапе мы представляем собой небольшую компанию, которая обслуживает довольно большую территорию, включающую в себя весь Ставропольский край, КЧР, КБР, РСОиА, Чечню, Республику Ингушетия, Краснодарский край. В перспективе мы планируем увеличивать объемы продаж за счёт привлечения новых клиентов как в этих, так и в новых регионах. Мы

надеемся, что в поиске новых клиентов нам поможет спонсирование местных локальных выставок.

— Как Вы оцениваете развитие Вашей компании в сотрудничестве с компанией «Аллер Петфуд»?

— Я думаю, что мы можем высоко оценить результаты сотрудничества с вашей компанией. Благодаря высококачественной продукции по приемлемым ценам, нам удалось привлечь много новых клиентов и значительно увеличить нашу клиентскую базу. Это также позволило увеличить продажи и сделать большой шаг в развитии нашей компании.

Чем спонсорство может быть полезно?

— Какую роль в развитии Вашего бизнеса сыграли проведение и спонсирование локальных выставок?

— Это однозначно сыграло большую роль. Мне всегда было важно самому присутствовать на каждой выставке, которую мы спонсировали. Это дало возможность познакомиться со многими людьми, заводчиками, владельцами питомников, руководителями клубов для кошек и собак. Такой опыт, личные связи, особенно важны были на начальном этапе деятельности.

— Какие отзывы о нашей продукции Вы обычно получаете от посетителей, организаторов и участников локальных выставок?

— Как правило, отзывы очень положительные. Качество корма определяет домашнее животное. Если продукт качественный, то питомец это чувствует, его не проведешь. Тогда «поедаемость» и усвояемость корма будет хорошая, и питомец с удовольствием будет кушать этот корм.

— **Как спонсорство локальных выставок влияет на объем продаж продуктов компании «Аллер Петфуд» и узнаваемость её торговых марок?**

— Спонсирование и участие в выставках с продукцией «Аллер Петфуд» значительно помогло увеличить объемы продаж и повысить узнаваемость бренда ALL DOGS & CATS. Участники и посетители выставок получают рекламные буклеты и пробники с продукцией. Это помогает значительно увеличить количество людей, которые узнали о вашей продукции.

— **Какие цели Вы смогли достичь при спонсорстве местных выставок?**

— Спонсирование местных выставок помогло расширить клиентскую базу и заявить о себе, как о дистрибьюторе бренда на закрепленной за нами территории. Практически после каждой выставки, несколько новых клиентов становились потребителями кормов марки «Аллер Петфуд».

— **Как Вы обычно находите, какие именно локальные выставки спонсировать? Какие критерии Вы используете?**

— Изначально мы изучали календари выставок, брали информацию из открытых источников, из интернета. Затем выходили на контакт с организаторами выставок (клубы, питомники, заводчики и т.д.). Впоследствии, организаторы выставок стали сами выходить на нас с просьбой оказать спонсорскую помощь. С каждым годом количество спонсируемых нами выставок становится всё больше и больше.

— **Рекомендуете ли Вы спонсорство локальных выставок и почему?**

— Опираясь на собственный опыт, можем сказать, спонсирование локальных выставок имеет огромное значение на начальном этапе развития бизнеса. Спонсирование помогает увеличить популярность кормов, найти новые взаимовыгодные контакты, а также зарекомендовать себя, как новую компанию на рынке зоотоваров.