

СЕКЦІЯ II. МАРКЕТИНГ

РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПОСЛУГ З ПІДБОРУ АВТОМОБІЛЬНОЇ ФАРБИ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ НА НЬОМУ

Антипчук С.Г. здобувач другого рівня вищої освіти

Якубовська Н.В., к.е.н., доц.

Рівненський державний гуманітарний університет

ТОВ «Автофарба-Україна» є офіційним дилером компанії PPG Industries в Україні та займається продажем готових рішень для підбору автомобільних фарб (обладнання для підбору, компоненти фарб та ін.) по всій Україні. Також на базі головного офісу фірма має власний підбір автомобільних фарб, що зосереджений на кінцевих споживачах (фарбувальниках автомобілів) у місті Рівне. Окрім того фірма надає послуги з технічного і кузовного ремонту та фарбування автомобілів.

Сфера послуги підбору автомобільних фарб у Рівному є досить насиченою і налічує більше десятка представників по всьому місту, що є прямими конкурентами ТОВ «Автофарба-Україна» та реалізують фарбу інших світових брендів.

Оскільки основним видом діяльності ТОВ «Автофарба-Україна» є реалізація готових рішень для підбору автомобільних фарб, очевидно, що серед клієнтів фірми у цій галузі є також клієнти, що працюють у місті Рівне. Вони, як і ТОВ «Автофарба-Україна», готують фарбу бренду PPG і реалізують кінцевому споживачу.

Прослідковується проблема недостатньої кількості реалізації продукції відділом підбору ТОВ «Автофарба-Україна» на фоні конкурентів. Звідси виникає ряд питань: 1). Як підвищити рівень реалізації фірмою готової фарби бренду PPG; 2). Як не стати прямим конкурентом для гуртових клієнтів фірми,

що працюють у місті Рівне; 3). Як підвищити рівень реалізації фірмою готової фарби бренду PPG.

Ціни ТОВ «Автофарба-Україна на готову фарбу поміж цін конкурентів, є найвищими. Це зумовлено тим, що фарба бренду PPG є у трійці найякісніших фарб у світі. Також причиною високої ціни фарби PPG є висока точність підбору (попадання в колір) та висока щільність фарби, що дозволяє використовувати менший об'єм фарби у процесі фарбування порівняно з конкурентами.

У сучасному світі якщо компанія не представлена в інтернеті, вона не досягне успіху. Тому основним методом для підвищення конкурентної спроможності готового продукту галузі підбору автомобільної фарби ТОВ «Автофарба-Україна» є реклама.

Зараз найефективнішими рекламними майданчиками є соціальні мережі. ТОВ «Автофарба-Україна» представлена у соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok. Однак зараз фірма робить акцент у просуванні інших своїх продуктів та послуг, не рекламуючи послугу підбору фарб у місті Рівне.

Отже, потрібно почати рекламувати послугу підбору фарб у соціальних мережах. Але як змусити клієнтів купувати саме продукцію ТОВ «Автофарба-Україна», оскільки ціна на готову фарбу є найвищою серед конкурентів? Потрібно пояснити кінцевому клієнту чому ціна на фарбу компанії PPG є такою високою.

У рекламі продукту доцільно використати наступні тези: Фарба PPG є високоякісним продуктом; Фарба PPG є одним з найпопулярніших продуктів у світі; продукт є стійким до вигорання під дією прямого сонячного світла; точність підбору фарби є дуже високою; продукт має високу щільність пігментів, а отже при фарбуванні певної площі використовується менший об'єм фарби PPG, ніж фарби конкурентів; система знижок, що залежить від об'єму виготовленої фарби.

Також доречним буде створення так званого сайту-візитки, що буде представляти саме послугу підбору фарб у місті Рівне. На сайті можна висвітлити

переваги, наведені вище, медіа контент процесу підбору фарб і готового результату та ціни на продукцію. Це потрібно для того, щоб послуга була представлена не тільки у соцмережах, але і у пошукових системах інтернету.

Щодо конкуренції з гуртовими клієнтами фірми, які працюють у місті Рівне, варто зауважити наступне: ТОВ «Автофарба-Україна» заповує сировину для підбору автомобільних фарб безпосередньо у компанії PPG Industries по спеціально обумовленій ціні, яка очевидно є нижчою, ніж ціна, по якій фірма реалізовує сировину своїм гуртовим клієнтам. Тому націнка на готовий продукт підбору автомобільної фарби є більшою, а, отже, більшим є і прибуток. Але роздрібну ціну на продукт ТОВ «Автофарба-Україна» не може знизити, оскільки це вплине на прибуток гуртових клієнтів фірми.

Рішенням цієї проблеми є створення франчайзингу. ТОВ «Автофарба-Україна» повинне створити торговельну мережу зі спільним брендом, домовившись зі своїми гуртовими клієнтами про співпрацю на певних умовах.

Як наслідок у різних районах міста Рівне будуть представлені торгові точки з підбору автомобільної фарби під спільним брендом, що дозволить врегулювати ціну на певному рівні а також дозволить впевненіше конкурувати з іншими гравцями на ринку.