

ми целями предприятия и ежедневными операционными задачами. В среде данной системы применяются ключевые показатели деятельности (KPI), которые являются базисом и позволяют оценить эффективность в достижении стратегической цели в рамках каждого бизнес-процесса и сотрудника.

В логистике наиболее очевидными целями могут быть:

1. Повышение уровня сервиса.
2. Оптимизация логистических затрат предприятия.
3. Повышение качества информационного потока.
4. Эффективное управление персоналом.

Ключевые показатели деятельности логично разделить на стратегические и оперативные.

Основным стратегическим показателем следует считать выполнение производственного плана либо плана продаж.

Оперативные же показатели зависят от выполняемого в подразделении процесса. Их направлениями могут быть оценка эффективности:

1. процесса выполнения, размещения, обработки заказов;
2. деятельности складского хозяйства;
3. грузоперевозочного процесса.

Анализ ключевых показателей деятельности позволяет своевременно принимать обоснованные управленческие решения и способствует повышению качества оперативного планирования, что в свою очередь способствует эффективному распределению финансовых активов предприятия.

*О.И. Карпеко, канд. экон. наук, доцент  
БГЭУ(Минск)*

## **ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ**

На основе анализа передового опыта продвижения лечебного оборудования под торговой маркой Нуга Вест (термотерапевтические массажеры-стимуляторы, согревающие турманиевые коврики, маты, накидки, подушки, грелки, пояса, ожерелья, часы) следует использовать белорусским производителям оборудования следующие современные подходы.

Необходимо продвигать не столько само оборудование, сколько технологии. Так, в рекламных сообщениях компании Nuga Medical подчеркивается уникальность технологий, обеспечиваемых предлагаемым оборудованием. Обращается внимание на то, что основным элементом оборудования является турманиевая керамика, которую создал талантливый изобретатель Чо Сынг Хен, которому удалось сделать копию слюда, образовавшегося в кратере вулкана и обладающего уникальными лечебными свойствами. Уникальность обеспечиваемых технологий

лечения подтверждается цифрами, фактами, результатами научных исследований. Убедительными являются доводы: турманиевая керамика обеспечивает уровень ионизации до 2200 ионов/см<sup>3</sup>; в то время как в лесу — 1500, на морском побережье — от 2000, и только в горах — от 10 000 и возле водопадов — от 18 000; оборудование производит безопасное инфракрасное тепло, так как длина его волны 10 мкм, что соответствует длине волны, вырабатываемых человеческим организмом; создается мягкое, постоянное, равнонаправленное магнитное поле, полностью соответствующее полю естественного происхождения.

Практически всем производителям оборудования нужно создавать демонстрационные залы, в которых помимо демонстрации оборудования можно организовать оказание услуг организациям и населению. В залах Нуга Бест потенциальные покупатели имеют неограниченные возможности бесплатно пользоваться оборудованием, частота и длительность посещения залов всячески поощряется. Во время проведения лечебных процедур опытными менеджерами, известными докторами читаются лекции, в которых в популярной форме показываются достоинства оборудования и обеспечиваемых им технологий. Посетителям демонстрационных залов даются бонусы за привлечение новых клиентов. Организуются выступления клиентов, которые имеют положительный опыт использования оборудования. В ненавязчивой форме объясняется, почему выгодно иметь собственное оборудование. О каждом факте приобретения дорогостоящего оборудования сообщается посетителям путем организации выступления покупателя, который рассказывает о мотивах приобретения, обычно ему вручаются подарки.

Надо активизировать работу по формированию портфеля заказов, которая в настоящее время носит пассивный характер. В компании Nuga Medical и у ее дилеров хорошо продуманы веб-сайты, осуществляются специальные выпуски рекламных газет, листовок и других видов печатной продукции, учитывающих особенности целевой аудитории различных стран и регионов, распространяется видеопродукция, содержащая выступления известных докторов и пользователей оборудования.

Заслуживают внимания акции по продаже отдельных видов оборудования со скидками, прокат оборудования, восстановление и продажа бывших в употреблении изделий силами изготовителя.

Следует использовать стратегию производства и продаж системных продуктов, эффективность которой достигается за счет фактора покупной связи. В приобретении всего комплекса оборудования Нуга Бест заинтересованы, прежде всего, учреждения здравоохранения, но и население, оценив достоинства лечения турманиевой керамикой, стремится к приобретению таких изделий из нее, как часы, ожерелье и другие предметы личного потребления.