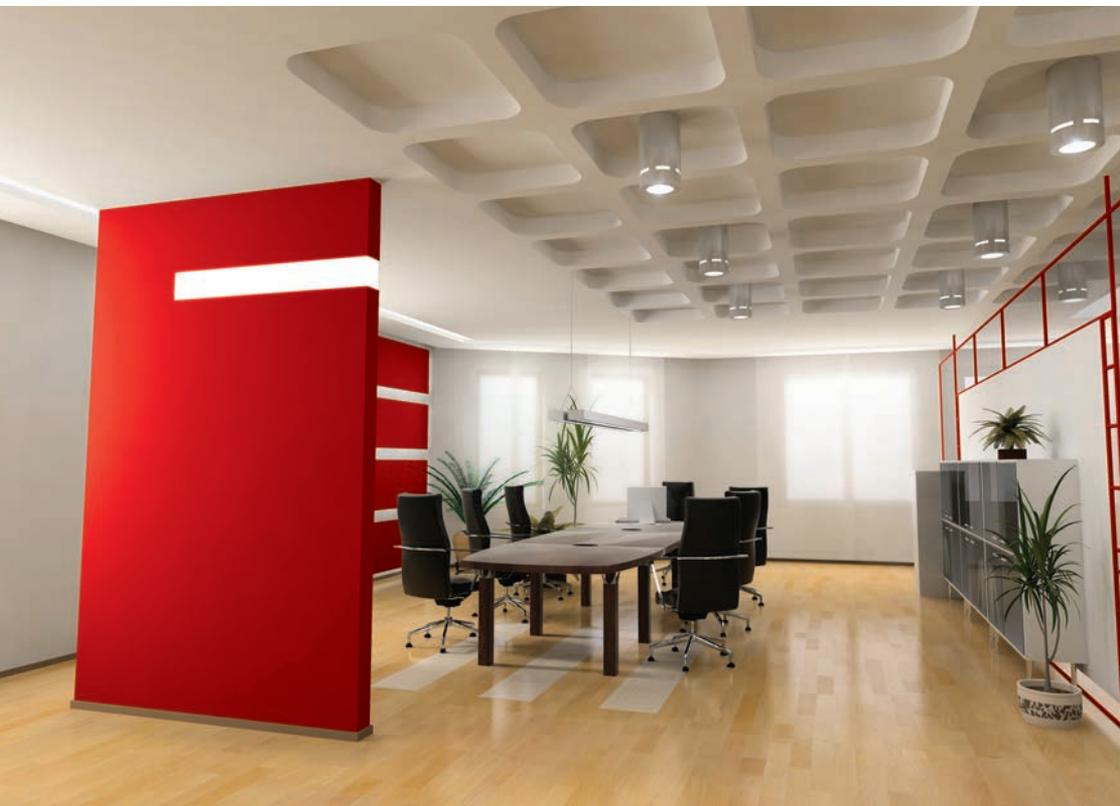


ПРОГРАММА ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА КОМПАНИЙ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА



e-mail: dealer@samsonpost.ru

 **САМСОН**[®]
www.samsonopt.ru



ЕСЛИ ВЫ ТОРГУЕТЕ ТОВАРАМИ ДЛЯ ОФИСА И ШКОЛЫ,
НО ПОКА НЕ ОБСЛУЖИВАЕТЕ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ;

ЕСЛИ У ВАС РОЗНИЧНАЯ ИЛИ ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ,
И ВЫ ЗАДУМЫВАЕТЕСЬ О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА
В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ;

ЕСЛИ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ОФИСОВ
КОМПЬЮТЕРНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МЕБЕЛЬЮ,
САНИТАРНО-БЫТОВЫМ ИНВЕНТАРЕМ,
СРЕДСТВАМИ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА, НО ПОКА НЕ РАБОТАЕТЕ
С ТРАДИЦИОННЫМИ ТОВАРАМИ ДЛЯ ОФИСА;

ЕСЛИ У ВАС УЖЕ ЕСТЬ КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ И ВАША КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ
СПЕЦИАЛИСТОМ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ БИЗНЕСА;

**В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ НАША ПРОГРАММА ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ
КЛИЕНТОВ ПО КАТАЛОГУ БУДЕТ ВАМ ИНТЕРЕСНА И ПОЛЕЗНА.**

**НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ЭТО ГАРАНТИРОВАННЫЙ СПОСОБ
РАСШИРИТЬ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ, ПОВЫСИТЬ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА
И СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬ ВАШИ ОБОРОТЫ!**

**НАША ЦЕЛЬ – СНИЗИТЬ ВАШИ ЗАТРАТЫ
И ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ
И ЭНЕРГИИ ТРАТИТЬ НА ОСНОВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ!**

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА?

Участники Дилерской программы и их функции

Поставщик – группа компаний «Самсон» с развитой торговой и логистической структурой: сетью складов, большим товарным запасом. Функции поставщика: управление товарными запасами, обеспечение клиентов-дилеров необходимым, должным образом оформленным товаром, в нужное время, в нужном месте. Помощь в организации эффективного сбыта, маркетинговая поддержка. Обучение.



Дилер – фирма или индивидуальный предприниматель, который работает или хочет работать в секторе корпоративного обслуживания. Функции дилера: обслуживание корпоративных клиентов всем необходимым для бесперебойной работы их офисов с помощью инструментов и поддержки, предоставляемых поставщиком. Компания-дилер может одновременно быть оператором и оптового, и корпоративного, и розничного рынка, т.е. владеть магазином или магазинами и дополнять обслуживание корпоративного сектора розничной торговлей.



Корпоративные клиенты – это офисы предприятий и организаций, муниципальные учреждения, учреждения образования и здравоохранения, банки и т. п., приобретающие товары для собственных нужд, не для продажи.



ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ

Целью Дилерской программы является повышение эффективности ВАШЕГО бизнеса. Дилерская программа – это комплекс мероприятий, разрабатываемых и совершенствуемых компанией «Самсон» и направленных на развитие ВАМИ бизнеса по обслуживанию клиентов корпоративного сектора.



Основным элементом программы является КАТАЛОГ ТОВАРОВ ДЛЯ ОФИСА. Одно из наиболее важных преимуществ работы по КАТАЛОГУ (дилерский каталог) компании «Самсон» – это возможность оперативной поставки ВАМИ товаров, включенных в каталог, ВАШИМ клиентам. Наша логистическая система и региональные склады, приближенные к ВАМ, помогут это реализовать! Мы обеспечиваем сокращение сроков поставки при макси-

мальном коэффициенте выполнения Ваших заявок. В случаях отсутствия какой-либо позиции обеспечим аналогичную замену! В случаях увеличенных заказов организуем оперативную доставку товаров «под заказ». Вы при этом занимаетесь только своими клиентами! Для обеспечения постоянного наличия наши складские запасы товаров, представленных в каталоге, значительно увеличены!

Мы постоянно совершенствуем ассортимент, входящий в каталог, для обеспечения наилучшего удовлетворения потребностей как корпоративных клиентов, так и тех, кто их обслуживает. Выпуски каталогов осуществляются ежегодно.

Для клиентов, активно участвующих в программе, возможны эксклюзивные условия сотрудничества. Например такие, как печать каталогов с индивидуальной обложкой, рекламной продукции по минимальным ценам, финансовое участие в рекламных кампаниях дилера (только по предварительной договоренности) и многое другое.

Реализуемая нами программа имеет долгосрочные планы. В ближайшие годы мы гарантируем Вам активное развитие этой программы, включающее в себя совершенствование всего комплекса мероприятий, начиная от развития каталога и товарного ассортимента до новых маркетинговых программ и процессов, связанных с логистикой для данного канала сбыта.

НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Включаясь в Дилерскую программу, Вы получаете комплекс услуг маркетингового, логистического и организационного плана, направленный на увеличение Ваших продаж:

- грамотный каталог на выгодных условиях;
- современный, удобный интернет-магазин;
- сбалансированное товарное предложение, высокий уровень обеспечения Ваших заявок;
- удобное расположение оптовых складов в регионах;
- рекламное предложение: разработка и печать рекламных материалов (листочки, обложки, баннеры, рекламные наклейки на автотранспорт), финансовое участие в Ваших рекламных кампаниях (только по предварительной договоренности);
- проведение мероприятий по обучению методике организации корпоративного обслуживания (100 % результат!);
- программные настройки для автоматизации учета и ценообразования, поддержка в развитии интернет-торговли;
- возможность вносить изменения в программу.

ДАЛЕЕ ПОДРОБНЕЕ О СЕРВИСАХ:

1. Основным элементом программы является каталог товаров для офиса, который не содержит реквизитов ГК «САМСОН» и предназначен для распространения Вами среди своих корпоративных клиентов.

Мы предлагаем три вида каталогов:

Вы можете выбрать одну из двух типовых обложек



Или заказать каталог с индивидуальной обложкой



Также Вы можете подключиться к торговой системе «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА»* и:

выбрать типовую обложку



или заказать индивидуальную



По каталогу Ваши клиенты смогут заказывать у Вас нужный товар. Мы предлагаем дилерский каталог менее чем за половину себестоимости, это одно из лучших ценовых предложений на рынке.

Дилерский каталог не может распространяться бесплатно, поскольку:

- таким образом мы отсекаем «недобросовестных» участников канала распределения, которые готовы бесплатно забрать весь тираж каталогов, чтобы потом положить его «в стол»;
- с учетом предполагаемых наценок каталог окупается уже при первой же Вашей продаже корпоративному потребителю, даже при заказе от 130 рублей, и в дальнейшем каталог приносит только прибыль!!!



Ваши контактные данные

*Подробности о ТС "Офисная Планета" Вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений Группы Компаний "Самсон"

ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ ПО КАТАЛОГУ

Компания, которая обслуживает корпоративных клиентов без использования каталога	Дилер, качественно обслуживающий корпоративного клиента по каталогу
<p>X Практически невозможно осуществить покупку без визита покупателя в торговый зал. Процесс выбора продукта происходит непосредственно в торговом зале. Или компания вынуждена привозить клиентам образцы для выбора.</p>	<p>✓ Предоставляет возможность выбора без визита в торговый зал. Покупатель может выбрать товар по каталогу и заказать, воспользовавшись бланком заказа.</p>
<p>X Следствие: покупатель часто откладывает покупку до момента, когда появится время для поездки к продавцу. Продавец несет затраты, связанные с частым посещением клиентов и доставкой образцов.</p>	<p>✓ Следствие: для клиента выбирать товар по каталогу легко и удобно. Каталог снабжен алфавитным и кодовым указателями, с помощью которых быстро и легко можно найти любой товар. Ссылки на страницах подскажут о наличии сопутствующих товаров. При выборе товара по каталогу можно посоветоваться с коллегами или сотрудниками, для которых осуществляется заказ. Повышается комфорт для клиента, как следствие растут Ваши продажи.</p>
<p>X Не гарантирует комфортных условий выбора, поскольку не каждый торговый зал отвечает всем требованиям по площади, освещенности, доступности товаров на высшем уровне.</p>	<p>✓ Гарантирует комфортные условия выбора, поскольку с каталогом можно работать, не выходя из офиса.</p>
<p>X Следствие: клиент постоянно покупает товар, который уже ему известен и не обращает внимания на новинки и сопутствующие товары. В заказы клиентов попадают лишь самые ходовые, а поэтому и наиболее конкурентные позиции. Доходность таких товаров для продавца, как правило, крайне низкая, следовательно, и доходность всего бизнеса при продаже таких позиций оставляет желать лучшего.</p>	<p>✓ Следствие: каталог повышает вероятность импульсных покупок, когда клиент, открывая каталог, обращает внимание на товар, о котором даже не думал. Такие товары обычно не являются основным ассортиментом, по которому клиенты помнят цены и готовы их сравнивать с конкурентами. На подобные позиции продавец может и должен устанавливать повышенные наценки и зарабатывать!</p>
<p>X Не предоставляет достаточно времени ознакомиться с товаром, изучить его характеристики и аналоги, поскольку делать это прямо в офисе или торговом зале поставщика не всегда удобно и даже возможно - очень часто продавец не имеет возможности уделять беседе с одним клиентом достаточно времени, если в торговом зале есть другие посетители. Кроме того, нередко тяжело найти продавца, который мог бы дать квалифицированную консультацию по товару.</p>	<p>✓ Предоставляет неограниченное время на изучение и сравнение товаров, поскольку время работы с каталогом может быть ограничено только самим покупателем. Грамотно оформленное описание дает покупателю возможность подобрать идеально подходящий ему продукт.</p>
<p>X Следствие: повышается вероятность ошибки при выборе товара покупателем. Не имея подробного описания товара и его характеристик, покупатель может ошибочно выбрать неподходящий товар, что приведет к осложнениям отношений, проблемам с возвратом товара и переоформлением документов.</p>	<p>✓ Следствие: вероятность ошибки при выборе товара существенно снижается, поскольку покупатель самостоятельно изучает товар по описанию в каталоге.</p>
<p>X При продажах по телефону понимание менеджера по продажам клиентом сильно зависит от уровня подготовки менеджера, грамотности его речи и способности подробно и точно описать товар, его умения донести до клиента основные характеристики товара, не перегрузив клиента информацией.</p>	<p>✓ При продажах по телефону комфорт коммуникаций между продавцом и покупателем существенно повышается, поскольку и у того, и у другого перед глазами находится каталог и они обсуждают продукт, глядя на одно и то же изображение этого товара. Обсуждая продукт, клиент и продавец говорят "на одном языке" и прекрасно понимают друг друга.</p>
<p>X Следствие: повышается значимость персонала по продажам. Повышается нагрузка на персонал по продажам. Увеличивается зависимость объемов продаж от уровня подготовки продавцов.</p>	<p>✓ Следствие: каталог значительно снижает нагрузку на продающий персонал, использование каталога повышает эффективность работы продавцов. Зависимость объемов продаж от уровня подготовки и настроения персонала снижается.</p>

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ

Персонализация осуществляется несколькими способами, в зависимости от выбранного Вами предложения.

При выборе каталогов с типовыми обложками Вы получаете возможность быстрой персонализации:

- передайте нам Ваши реквизиты;
- наш менеджер в считанные минуты подготовит и передаст Вам бесплатные самоклеящиеся этикетки с Вашей контактной информацией, по количеству приобретаемых каталогов;
- Вам необходимо их только наклеить на каталог.

При возникновении вопросов о других возможных вариантах персонализации каталогов обращайтесь по адресу: dealer@samsonpost.ru

Приобретая каталог и осуществляя по нему торговлю, Вы получаете:

- **НАДЕЖНЫЙ БИЗНЕС И НАДЕЖНОГО, СЕРЬЕЗНОГО ПОСТАВЩИКА;**
- **СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ОФИСНЫЙ АССОРТИМЕНТ;**
- **ШИРОКУЮ НОМЕНКЛАТУРУ ТОВАРОВ;**
- **ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДОСТОЙНЫЕ НАЦЕНКИ;**
- **ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА ТОВАРА;**
- **ГАРАНТИЮ НАЛИЧИЯ ТОВАРА;**
- **ПОСТОЯННЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПАКЕТ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС И ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ.**

2. Интернет магазины для обслуживания Вами предприятий и организаций как дополнительный инструмент продаж.



www.office-planet.ru

Интернет-магазин www.office-planet.ru успешно работает уже не один год и является одним из неотъемлемых элементов федеральной программы «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА»*.

Интернет-магазин «ОФИС-ЗАКАЗ» это инструмент on-line торговли для независимых дилеров. Представляет собой полноценную электронную витрину, работающую исключительно для Вас.



www.office-zakaz.ru

ПРЕИМУЩЕСТВА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ:

- Вы становитесь обладателем готового Интернет-магазина и при этом значительно экономите средства на создании собственного сайта. Для работы с сайтом Вам не придется привлекать дополнительного сотрудника и нести издержки, связанные с его содержанием.
- Функции управления интернет-магазинами выполняет группа компаний «Самсон». Мы регулярно обновляем ассортимент, продвигаем сайты в поисковых системах и оптимизируем их работу.

* Подробности о ТС «Офисная Планета» Вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений Группы Компаний «Самсон»

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ



- Управление Вашим интернет-магазином осуществляется из “личного кабинета” на сайте Самсон-заказ (www.samsonopt.ru/zakaz).
- Ассортимент интернет-магазина более полный, чем в бумажном каталоге, и он регулярно обновляется. Интернет-магазин дает максимальную информацию о товарах. Клиенты могут подробно изучить характеристики товаров, внимательно рассмотреть их изображения, узнать актуальные цены. Обеспечен быстрый поиск товара по наименованию, алфавиту, рубрике или коду товара.
- На сайтах организованы активные коммуникации.

Обеспечена обратная связь клиента с дилером и дилера со службами группы компаний «Самсон». Происходит регулярное информирование клиентов о появившихся новинках, как на самом сайте, так и в виде электронных рассылок. Имеется множество справочной информации и настроек, облегчающих выбор товара.

- Наличие собственного Интернет-магазина работает на Ваш имидж и повышает престиж Вашей компании. Предоставляемые нами ресурсы постоянно рекламируются среди конечных потребителей и активно продвигаются в наиболее популярных поисковых системах. Это обеспечивает высокий рейтинг Интернет-магазинов по поисковым запросам с ключевыми словами: «Канцтовары», «Товары для офиса», «Бумага» и тому подобное.
- Интернет-магазин предоставляет Вам дополнительный круглосуточный канал сбыта. Чтобы сделать заказ, Вашим клиентам не надо никуда выезжать и звонить, они не зависят от режима работы Вашего офиса и занятости Вашего персонала. Заказы могут быть отправлены в любое удобное для клиентов время, а Вы получаете увеличение числа заказов, рост оборота и прибыли.*
- Предоставляемый интернет-магазин позволяет Вам сократить время на обработку поступающих заказов и создает комфортные условия работы при дальнейшем заказе товаров в группе компаний “Самсон”.

3. Также в рамках программы наша компания предоставляет бесплатную программную настройку – автоматизированный прайс-лист для работы с каталогом для Ваших клиентов. Используя нашу программу формирования прайс-листа, Вы получаете ряд возможностей:

- печать прайс-листа для своих клиентов;
- удобную персонализацию прайс-листа;
- удобную электронную таблицу для формирования цен и наценок;
- возможность получить рекомендации по наценкам;
- функцию обновления цен, наценок и ассортимента с отчетом об изменениях;
- возможность выгрузки электронного прайс-листа Вашим клиентам для самостоятельного формирования ими заказа в электронной форме.

4. Периодическая рекламная и маркетинговая поддержка торговли по каталогу. Стандартная рекламная и маркетинговая поддержка:

- включаясь в программу, Вы получаете комплект рекламных листовок, направленных на привлечение новых клиентов. Вы сможете легко их

* Подробности вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений группы компаний «Самсон»

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ

персонализировать и осуществить рассылку через деловые газеты и журналы, разместить в деловых центрах и использовать другие варианты распространения*;
- статьи рекламно-презентационного характера о дилерах в журнале «Канцелярия» с предоставлением дилерам части тиража для использования в представительских целях.

По индивидуальным запросам дилеров оказывается поддержка:

- в организации выставочной деятельности;
- в разработке макетов рекламных баннеров, а также макетов для оформления магазинов и торговых площадей;
- в нанесении рекламы на транспортные средства;
- в разработке и печати персонализированных листовок и плакатов различных форматов;
- в изготовлении календарей к новому году с реквизитами дилеров для использования в представительских целях;
- в предоставлении информации о товарах для оформления персональных сайтов;
- в адаптации рекламных роликов;
- в акциях и мероприятиях дилеров по формированию спроса и стимулированию сбыта в корпоративном секторе рынка.

Во всех вышеперечисленных видах рекламы наша компания принимает финансовое участие на паритетных условиях (только по предварительному согласованию).

5. Возможность вносить предложения в дилерскую программу по обслуживанию корпоративных клиентов.

Мы стараемся учитывать все пожелания наших дилеров.

Вы можете напрямую связаться с разработчиками Дилерской программы и обсудить необходимые вопросы (email: dealer@samsonpost.ru).

6. Удобная схема оплаты — до 20 - 30 дней товарного кредита, чтобы Вы могли предоставлять техническую (краткосрочную, 3 - 7 дней) отсрочку своим клиентам и поддерживать номинальный товарный остаток у себя на складе. Подробно условия оплаты обсуждаются с каждым клиентом индивидуально.

7. Возможность оперативной отгрузки и прием заказов на нестандартные количества товаров, вошедших в дилерский каталог.

Крупный заказ Вашего клиента мы обеспечиваем в минимальные сроки (в зависимости от региона и характера заказа), поскольку принимаем на себя обязательства поддерживать увеличенные объемы запасов на товары, вошедшие в Дилерский каталог.

При отсутствии определенного товара на складе филиал группы компаний «Самсон» в необходимом клиенту количестве мы готовы оперативно привезти товар дилеру «под заказ». Ограничением является только минимальная партия, начиная с которой, клиент может рассчитывать на данную поставку. Подробности Вы можете уточнить у менеджеров сбытовых подразделений группа компаний «Самсон».

* Подробности Вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений Группы Компаний «Самсон»

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ

8. Конкурентоспособные цены.

На товары, вошедшие в Дилерский каталог, Вы можете устанавливать достойные цены*, чтобы при продаже корпоративному потребителю Ваша наценка составляла от 20 до 100 - 150%.

9. Прямая поставка эксклюзивных торговых марок поставщика.

Товары, эксклюзивным поставщиком которых является группа компаний «Самсон»: BRAUBERG®, STAFF®, GALANT® сопровождаются листовками, буклетами и другими рекламными материалами, рекламной поддержкой в СМИ с возможным указанием Ваших контактных данных в качестве дилеров.

Товары торговых марок BRAUBERG®, STAFF®, GALANT® — это гарантия Ваших высоких наценок!

10. Для участников дилерской программы компания «Самсон» осуществляет обучение дилеров и проводит маркетинговые исследования корпоративного рынка:

Начиная или развивая корпоративную торговлю, можно столкнуться с проблемами неэффективного использования ресурсов или с обратной ситуацией, когда имеется потенциал для получения дополнительной прибыли, но он не всегда используется.

Мы знаем этот сегмент рынка, поскольку, во-первых: мы специально изучали потребности корпоративного сегмента в России и мировой опыт, а во-вторых: мы сами занимаемся обслуживанием корпоративных клиентов в течение продолжительного времени и многие аспекты этой деятельности знаем уже из собственного опыта, и готовы поделиться им с Вами.

С рядом наших дилеров проводилось и в настоящее время активно проводится обучение по организации корпоративной торговли. В ходе обучения затрагиваются следующие вопросы:

- Бизнес-планирование
- Структура службы корпоративной торговли, функции и обязанности сотрудников
- Привлечение клиентов к сотрудничеству
- Логистика поставок товара клиентам
- Работа с каталогом, приобретение, нормы раздачи, учет каталогов, повышение результативности работы по каталогу
- Складские запасы, управление запасами
- Ценовая политика
- Формирование единого стиля, имиджа, реклама, акции
- Интернет-магазин, электронная почта, средства связи
- Обучение персонала, заработная плата, мотивация

Наши дилеры получают комплекс маркетинговой информации: результаты маркетинговых исследований и обзоры рынка, статистику продаж, презентации товаров и товарных групп, подготовленные квалифицированными специалистами группы компаний «Самсон».

*Подробности вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений группы компаний «Самсон»

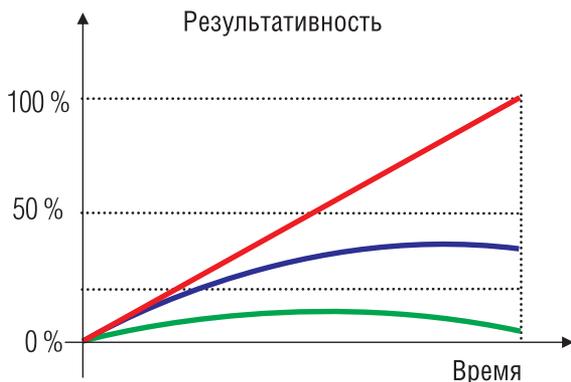
ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ

Мы непрерывно ведем работу по совершенствованию сервисов, предоставляемых в рамках дилерской программы.

ДИЛЕРСКАЯ ПРОГРАММА 100 % РЕЗУЛЬТАТ!

Фирмы, работающие по программе обслуживания корпоративных клиентов, разработанной группой компаний «Самсон», получают значительные преимущества и могут рассчитывать на лидирующие позиции в области обслуживания корпоративных клиентов. Рынок корпоративных продаж товаров для офиса находится на стадии развития. Именно сейчас формируются бизнес-процессы, закрепляются стандарты обслуживания, определяются основные игроки. Тот, кто сегодня заложит фундамент для развития своего бизнеса и адаптирует свои процессы для максимального удовлетворения потребностей корпоративного заказчика, тот уже завтра станет лидером устойчиво растущего рынка.

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ УСПЕХ НА РЫНКЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ?



- Работа по каталогу при наличии отдела корпоративного обслуживания, включающего торговых агентов, операторов по приему заказов, водителей-экспедиторов. Активное использование интернет-магазина, проведение маркетинговых акций. Еще больших результатов можно добиться, используя рекомендации по организации корпоративного обслуживания.*
- Работа по каталогу, но БЕЗ отдела корпоративного обслуживания (без агентов, операторов, и т.п.), прием и обработка заказов через торговые залы и интернет-магазин.
- Работа БЕЗ каталога и БЕЗ отдела корпоративного обслуживания, БЕЗ интернет-магазина и маркетинговой поддержки с использованием прайс-листов, выставочных залов.

*Подробности Вы можете узнать у менеджеров сбытовых подразделений Группы Компаний «Самсон»

**СТАНЬТЕ ЛИДЕРОМ В СВОЕМ РЕГИОНЕ!
ПОДКЛЮЧИТЕСЬ К ПРОГРАММЕ СЕГОДНЯ!**



Компания "САМСОН-ОПТ"
сертифицирована по системе
менеджмента качества
ISO 9001:2008 фирмой
TUV International Certification
(Германия)

На сегодняшний день мы активно работаем над развитием исключительных преимуществ нашей компании на рынке и над повышением потребительской ценности наших товаров и услуг для ВАС.

МЫ НЕ ПРЕДЛАГАЕМ СВОИМ КЛИЕНТАМ ПРОДАЖУ ОПРЕДЕЛЕННОГО НАБОРА ТОВАРОВ. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ДОЛГОСРОЧНОЕ, РАЗВИВАЮЩЕЕСЯ СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ВЫСТРАИВАНИЮ И УКРЕПЛЕНИЮ СОВМЕСТНОГО БИЗНЕСА. МЫ ГОТОВЫ НАПРАВЛЯТЬ НА ЭТУ РАБОТУ И ПОСТОЯННОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВОИ РЕСУРСЫ ПОТОМУ, ЧТО ТВЕРДО ВЕРИМ В НАШ С ВАМИ УСПЕХ!

По вопросам участия в программе и приобретения дилерского каталога обращайтесь в ближайшее к Вам подразделение «САМСОН».

КОНТАКТЫ:

МОСКВА

142006, г. Домодедово, микрорайон Востряково, ул. Заборье, д. 2д, стр. 10, тел./факс: (495) 645-83-26, 645-83-27
e-mail: moscow@samsonopt.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

196626, п. Шушары, Московское шоссе, д. 70, корп. 4, литера Б, тел/факс (812) 456-52-45, 456-52-46
e-mail: spb@samsonopt.ru

ВОЛГОГРАД

400032, п. Веселая балка, д. 44а, тел./факс: (8442) 45-32-84, 45-32-85, 45-32-86
e-mail: volgograd@samsonopt.ru

ВОРОНЕЖ

394026, ул. 45 Стрелковой дивизии, д. 261а, тел./факс: (473) 242-58-12, 242-58-13, 242-58-14, 242-58-15
e-mail: vrn@samsonopt.ru

КАЗАНЬ

422624, Россия, Республика Татарстан, Лаишевский р-н, с. Столбище, ул. Советская, д. 271,
тел./факс (843) 567-32-20, 567-32-21
e-mail: kazan@samsonopt.ru

Н.НОВГОРОД

603124, ул. Айвазовского, д. 10а, тел./факс: (831) 274-86-30, 274-86-31, 274-86-32, 274-86-33
e-mail: nn@samsonopt.ru

НОВОСИБИРСК

630052, шоссе Толмачевское, д. 43/1, тел./факс: (383) 303-19-22, 303-16-95, 303-13-22, 303-18-23, 303-17-67
e-mail: nsk@samsonopt.ru

ПЕРМЬ

614500, д. Хмели, ш. Космонавтов, д. 330а/7, тел./факс: (342) 297-92-97, 297-98-17, 297-98-19
e-mail: perm@samsonopt.ru

РОСТОВ-НА-ДОНУ

344112, ул. Студенческая, д. 11, тел./факс: (863) 250-84-02, 250-84-03, 250-84-06, 250-84-07, 250-84-09
e-mail: rostov@samsonopt.ru

САМАРА

443082, ул. Лунная, д. 1, тел./факс: (846) 372-74-00, 372-74-01, 372-74-02, 372-74-03, 372-74-04
e-mail: samara@samsonopt.ru

САРАТОВ

410086, ул. Буровая, д. 40, тел./факс: (8452) 36-44-95, 38-19-18, 38-18-08
e-mail: saratov@samsonopt.ru

СТАВРОПОЛЬ

355008, ул. Селекционная, д. 9/4, тел. /факс. (8652) 29-89-30, 29-89-34
e-mail: stavropol@samsonopt.ru

УФА

450112, ул. Юбилейная, д. 21/1, тел. /факс. (347) 246-06-01, 246-06-02
e-mail: ufa@samsonopt.ru

С вопросами и предложениями обращайтесь: e-mail: dealer@samsonpost.ru;
менеджеры направления

Роман Черноусов моб. 8-919-180-53-65,
(473) 296-93-99 (вн. 3388),

Сергей Колесник моб. 8-980-342-25-23,
(473) 296-93-99 (вн. 1324),

Александр Кобцев моб. 8-980-342-25-21,
(473) 296-93-99 (вн. 1407).