Применение маркетинговых коммуникаций в ОАО «Амкодор»

Куневич О.В. Белорусский национальный технический университет

В настоящее время ОАО «Амкодор» является крупнейшим производителем дорожно-строительной техники в Республике Беларусь и в странах СНГ.

Система маркетинговых коммуникаций, используемых на ОАО «Амкодор» представляет собой систематическое использование таких основных видов стратегий: традиционные средства; реклама в СМИ; наружная реклама; презентации; интерактивные средства; интернет-сайт предприятия; календари, плакаты, открытки, каталоги.

Наиболее используемым рекламным носителем у ОАО «Амкодор» является каталоги и буклеты, затем — выставки, а транспорт, наружная реклама и пресса используется в основном для поддержания имиджа предприятия. ОАО «Амкодор» взаимодействует с рекламными агентствами и средствами массовой информации по тендерной системе

Таким образом, ОАО «Амкодор» не является постоянным клиентом одного рекламного агенства. На сегодняшний день предприятие сотрудничает со многими агентствами — «ООО Артзона», ЗАО «Аидапионер», УП «Дело вкуса», УП «Белтехпродпром», ООО «Пушнов», ООО «Мастерпресс», ООО «Бантстиль» и т. д.

Участие в ярмарочно- выставочной деятельности позволяет предприятию информирование потенциальных потребителей о новой продукции, сферах ее применения и возможностях приобретения; обмен коммерческой информацией с другими регионами, что способствует рационализации хозяйственных связей; освещение достижений перспектив развития в области науки и техники, освоения и внедрения новой технологии, прогрессивных технологических процессов и т.д.

Важное значение при разработке фирменного стиля имеет фирменная цветовая идентификация, так как она выполняет такие функции, как различительная, познавательная и эстетическая. Цветами фирменного стиля ОАО «Амкодор» являются синий, желтый, серебро. Товарный знак «Амкодор» известен во многих странах мира. За многие годы техника с маркой «Амкодор» завоевала репутацию продукции высокого качества и надежности. Исходя из специфики продукции «Амкодор» личные продажи на предприятии не осуществляются. Организация имеет постоянных и надежных партнеров, а также она имеет собственную товаропроводящую сеть по реализации техники.