

Antanta Bud

Trade

Наша Команда

Шпак Артем

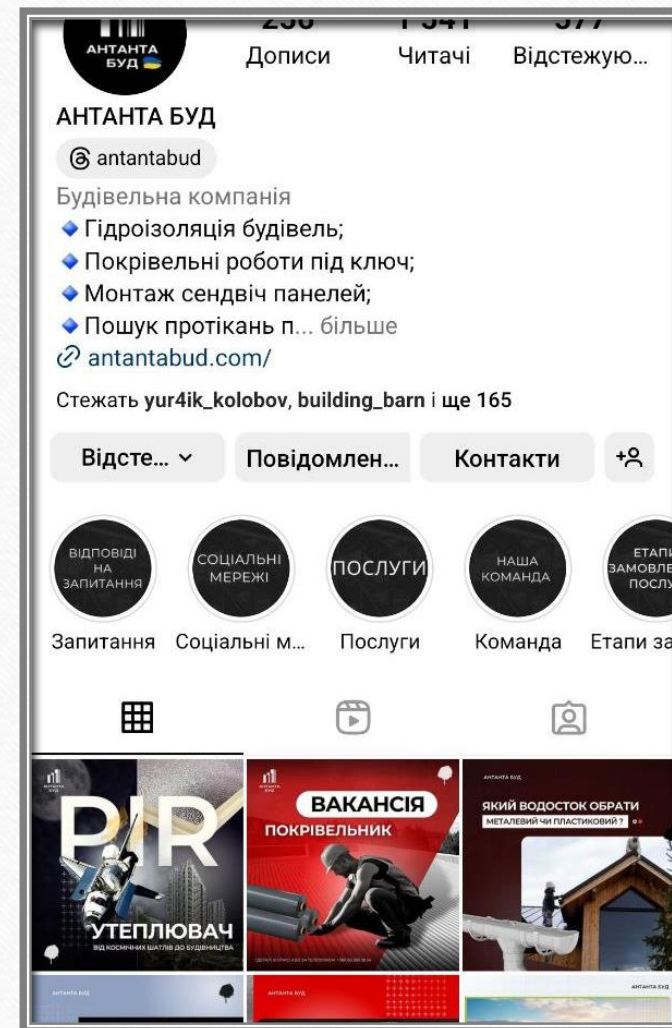
З 2013 року в будівництві, з 2017 року
власник будівельної компанії Антанта
Буд, компанія Антанта Буд виконала
більше 450 проектів у сфері гідроізоляції
та покрівельних робіт.

Куди ми рухаємось далі?



Чи готові Ви купувати у нас будівельні матеріали?

Ми відкриваємо новий підрозділ, що буде займатись **ТІЛЬКИ** будівельними матеріалами!



Чому вигідно працювати з нами?

1. Досвід роботи у сфері будівництва нашої команди більше 10 років.
2. Антанта Буд Трейд має найкращі умови роботи із заводами виробниками матеріалів.
3. Таким чином Ви отримаєте вигідні ціни для закупівлі матеріалів.
4. Швидкість доставки матеріалів на об'ємом до 20 м³ /2 тони на протязі 4 годин завдяки власній логістиці.
5. Якщо Вам потрібен підрядник разом з матеріалами Ви можете покластись на Антанта Буд як підрядника з досвідом роботи більше ніж над 450 проектами.

Що пропонується?

Продукти та послуги

1. Будівельні матеріали для покрівельних робіт.
2. Будівельні матеріали для гідроізоляції
3. Виконання покрівельних робіт компанією, що входить в групу компаній Антанта Буд
4. Виконання гідроізоляційних робіт компанією, що входить в групу компаній Антанта Буд

Додаткові переваги

1. Впізнана стилістика бренду.
2. Подарунки постійним клієнтам.
3. Акції для залучення нових, та утримання постійних клієнтів.
4. Якість спілкування з клієнтами.
5. Гарна студія магазин, що дозволяє не тільки доторкнутись до свого будівництва але й відчувати любов до окремих матеріалів, з якими клієнт буде жити наступні роки.

Знеболюючі

1. Завдяки диллерству тримати планку якості та ціни.
2. Створення відносно вузької номенклатури матеріалів у певному сегменті вартості.
3. Відправка зразків матеріалів, дозвіл клієнту приїхати на існуючий об'єкт подивитись як вкладається той чи інший матеріал та на об'єкти, де вони вже працюють не один рік.
4. Навіть при невеликій номенклатурі, заключити договір не тільки із виробником а ' знати ще й диллерів, щоб пр необхідності викупувати у них об'єми.
5. Створення свого автопарку для доставки матеріалів під клієнта.

Для кого?

Болі

1. Висока вартість при низькій якості.
2. Великий об'єм пропозиції.
3. Відсутність розуміння що саме потрібно.
4. Відсутність перевірки якості перед купівлею матеріалу.
5. Відсутність достатніх об'ємів виробництва, як слідство дефіцит популярних матеріалів.
6. Проблеми логістики, швидкої доставки матеріалів.

Завдання

1. Закупівля оптимальни. матеріалів ціна-якість
2. Надання оптимальної пропозиції кінцевому клієнту.
3. Розуміння того, що угода вигідна двом сторонам і є важливою для майбутньої співпраці

Цілі

1. Власний заробіток відсотка від продажів для керівників відділа закупівель.
2. Мінімізація витрат для власників компаній, завдяки довговічності служби матеріалу та оптимізації ціни проекту.
3. Швидкість вирішення питання знаходження оптимального підрядника та оптимальних матеріалів, швидкість подальшої роботи.
4. Можливість закупівлі матеріалів із відстрочкою платежу.

Об'єми ринку будівельних матеріалів в Україні

200 млрд. грн.

- 500 тис. осіб

10 млрд. грн.

- 100 тис. осіб

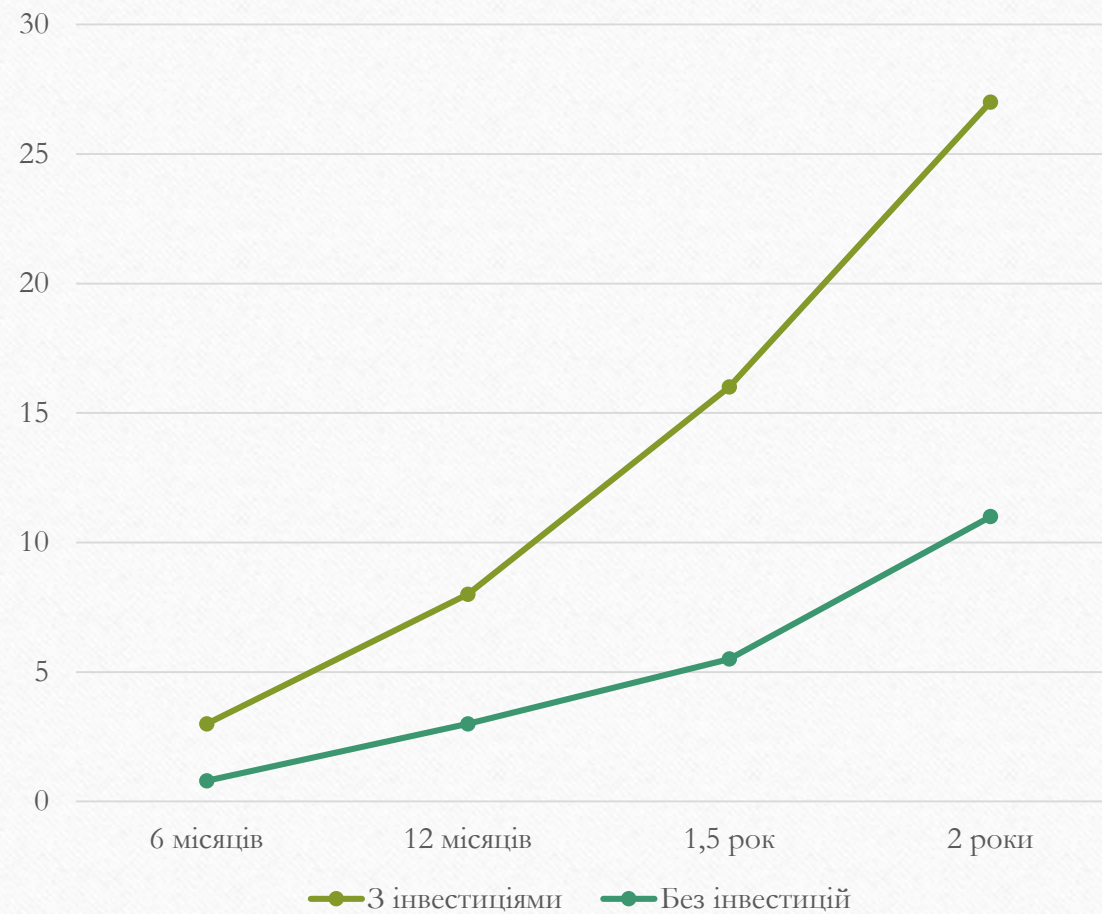
- Наші прямі конкуренти
- Будівельні компанії, що займаються продажем будівельних матеріалів.
- Торгові компанії, що займаються продажем будівельних матеріалів але не є підрядниками по будівельним роботам.



Прогнозовані фінансові показники росту компанії



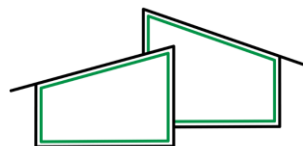
Обігові кошти компанії, млн. грн



“

Будьте впевнені, ми дійсно маємо надійних партнерів
та інвесторів для розвитку

”



ESOPAN



АНТА
БУД

