

*Данное исследование – взгляд аналитиков АРБ Про на компанию, ее приоритеты. В основе исследования – данные из открытых источников, официальных отчетов компании, платная аналитика по рынку, экспертные знания консультантов и аналитиков АРБ Про. Для подготовки исследования аналитиками не использовались закрытые внутренние документы компании.*



ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



**АРБ ПРО**

Группа Компаний «Институт Тренинга – АРБ Про»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. МИССИЯ .....</b>	<b>4</b>
<b>3. ВИДЕНИЕ .....</b>	<b>4</b>
<b>4. ФИЛОСОФИЯ.....</b>	<b>5</b>
<b>5. КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА .....</b>	<b>5</b>
<b>6. КОНЦЕПЦИЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДОВ.....</b>	<b>6</b>
<b>7. ПОРТФЕЛЬ БРЕНДОВ .....</b>	<b>6</b>
ZEPTEK MEDICAL .....	6
ZEPTEK COSMETICS .....	7
ZEPTEK LUXURY.....	7
ZEPTEK HOMEART .....	7
ZEPTEK HOME CARE .....	7
<b>8. КАНАЛЫ СБЫТА.....</b>	<b>8</b>
КАНАЛЫ СБЫТА (РФ).....	8
<b>9. АКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА .....</b>	<b>9</b>
РЕАКЦИЯ НА КРИЗИС.....	9
АКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В РФ.....	9

# 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

## ZEPTEK INTERNATIONAL

Частная непубличная компания

### Логотип:



### Штаб-квартира:

Монако

### Выручка в 2008 г.:

€1,2 млрд,

в т.ч. €685 млн потребительские товары,

в т.ч. РФ €205 млн (+15%).

### Штат:

120 000 чел.

### Девиз:

«Никто не подарит Вам успех»

### География:

40 стран на 5-ти континентах

### Производственные мощности:

Zepter производит товары на 7 принадлежащих ей заводах, и расположенных во Франции, Германии, Италии и Швейцарии.

### Направления деятельности ZEPTEK:

- ☎ Производство
- ☎ Продажи (МЛМ и Специализированные ритейл)
- ☎ Управление недвижимостью
- ☎ Банковский бизнес Zepter (выпускает пластиковые карты, проводит валютно-обменные операции, расчётно-кассовые услуги, размещает вклады юр. лиц, ведёт банковские счета предприятий)
- ☎ Страхование
- ☎ Телекоммуникации Zepter



## 2. МИССИЯ

С момента создания компания Zepter старается быть неотъемлемой частью повседневной жизни людей, способствуя повышению качества их жизни.

### Задача сотрудников Zepter:

1. Защитить Ваше здоровье и здоровье Ваших близких.
2. Сделать Вас более счастливыми и помочь сэкономить Ваше время.
3. Значительно повысить планку Ваших стандартов и благосостояние...другими словами... улучшить качество Вашей жизни!

**Наша миссия** – это ВАША ЦЕЛЬ: «Стремление к более долгой, здоровой и счастливой жизни».

Миссия здоровья Zepter дарит Вам:

- ☺ больше здоровых и счастливых дней для Вас и Вашей семьи,
- ☺ меньше проблем со здоровьем,
- ☺ меньше лекарств и визитов к докторам,
- ☺ более качественные трудовые будни,
- ☺ выходные, приносящие больше радости,
- ☺ здоровую атмосферу вокруг Вас, чтобы защитить Вас от негативного воздействия окружающей среды,
- ☺ экономию времени и денег.



## 3. ВИДЕНИЕ

### НАШЕ ВИДЕНИЕ - ВЫСОКИЕ ИДЕАЛЫ

**Мы гордимся нашей продукцией.** Мы гордимся ее совершенным качеством, стильным дизайном и высокими технологиями.

**Мы любим свою работу.** Мы ценим тех, кто работает с нами

**В основе всех наших свершений лежит основополагающий принцип:** Ваше здоровье и красота.



*Филип Ценнер,  
Президент Zepter International*

## 4. ФИЛОСОФИЯ

**Успех Zepter заключается не только в инновационных товарах компании,** но также и в мотивации ее торговых представителей, которые верят в эти товары и заряжают своим энтузиазмом покупателей.

**Более 60 000 000 человек ежегодно** присутствуют на презентациях компании Zepter.

**Более 600 000 000 наименований товара** было продано. Компания Zepter гордится своей сетью профессиональных торговых представителей, менеджеров и презентантов, прекрасно знающих продукцию и представляющих клиентам самый высокий уровень сервиса.

**Компания Zepter стремится к постоянному расширению рынка,** улучшая и совершенствуя свою продукцию и профессионализм персонала, чтобы и впредь удовлетворять и обслуживать своих потребителей на высоком уровне.

Компания гордится тем, что имеет **свыше 300 000 м<sup>2</sup> торговых площадей во всем мире.**

**Более 65 000 000 довольных продукцией Zepter покупателей** служат гарантией того, что название Zepter означает КАЧЕСТВО, СТИЛЬ И ЦЕННОСТЬ!

## 5. КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА

...только **информированный покупатель** сделает правильный выбор при покупке товаров.

Товары Zepter – надежный мост между природой и человечеством. С его помощью мы сможем вернуться к здоровому и естественному образу жизни.



Но природа уже не первозданна. Окружающая среда ухудшается из-за безответственного отношения человека.

В опасности природа и то, что дарит нам жизнь: ВОЗДУХ, СОЛНЦЕ, ЗЕМЛЯ и ВОДА все чаще отнимает ее у нас.

Но выход есть благодаря **миссии здоровья Zepter!**

- ☺ Давайте откажемся от своих вредных привычек!
- ☺ Давайте делать что-то хорошее и полезное для здоровья каждый день!
- ☺ Давайте бороться с причиной и предупреждать вредные последствия!

Миссия Здоровья Zepter помогает нам совершить эти важные шаги в нашей жизни...

...и это действует!

## 6. КОНЦЕПЦИЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДОВ

### Среда обитания человека

#### ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

Zepter Home Art

#### УХОД ЗА ТЕЛОМ

Zepter Cosmetics  
Zepter Medical

#### ДОМ Воздух, Вода Интерьер, Безопасность

Zepter Home Care  
Zepter Luxury

## 7. ПОРТФЕЛЬ БРЕНДОВ

### ZEPTEK MEDICAL

**Bioptron** – прибор для светотерапии.

- ☺ Улучшает микроциркуляцию крови.
- ☺ Гармонизирует процессы метаболизма.
- ☺ Укрепляет иммунную систему.
- ☺ Стимулирует регенеративные и восстановительные процессы всего организма.
- ☺ Ускоряет заживление ран.
- ☺ Снимает боль или уменьшает ее интенсивность.



**Vital System** – косметические и лечебные электроприборы:

- ☺ Ультразвуковой ингалятор
- ☺ Цифровой тонометр
- ☺ Цифровой ушной термометр
- ☺ Эпилятор
- ☺ Электромассажер
- ☺ Фен с ионизатором
- ☺ Набор для маникюра и педикюра
- ☺ Прибор для электроаккупунктуры (цена в РФ – 67 евро)



### Therapy Air

Используя природные процессы, создает естественную здоровую атмосферу для Вас.

- ☺ Уничтожает бактерии, плесень и вирусы.
- ☺ Эффективно удаляет неприятные запахи.
- ☺ АРОМАТЕРАПИЯ – размещенное производство (INTERCOSMETICA, Швейцария).



## ZEPTEK COSMETICS

- 🕒 Декоративная косметика
- 🕒 Средства ухода за кожей (ночь, день, увлажнение, защита от солнца)



## ZEPTEK LUXURY

- 🕒 Часы
- 🕒 Ювелирные украшения
- 🕒 Письменные принадлежности
- 🕒 Предметы интерьера

Philip Zepter  
TIMEPIECESPhilip Zepter  
JEWELLERYPhilip Zepter  
WRITINGINSTRUMENTSPhilip Zepter  
HOMEDESIGN

## ZEPTEK HOMEART

Предложение для каждой стадии приготовления и приема пищи:

- 🕒 хранение,
- 🕒 здоровое и быстрое приготовление,
- 🕒 сервировка – эстетика стола.



## ZEPTEK HOME CARE

Техника для быстрой и экологичной уборки, дезинфекции и очищения:

- 🕒 система чистки паром,
- 🕒 наборы для уборки из микрофибры,
- 🕒 система очистки воды,
- 🕒 магнитный смягчитель воздуха,
- 🕒 система сигнализации.



AqueenaPro

## 8. КАНАЛЫ СБЫТА

### МЛМ

120+ тыс. консультантов

### Монобрендовые собственные ТТ

Афины, Барселона, Белград, Будапешт, Ванкувер, Варшава, Загреб, Монте-Карло, Москва, Мюнхен, Париж, Прага, Чикаго.

### Форматы:

- ☞ отдельностоящие магазины;
- ☞ секции в ТЦ.



## КАНАЛЫ СБЫТА (РФ)

### Офис-представительство:

- ☞ управление,
- ☞ склад и отгрузка покупателю,
- ☞ телефонные консультации,
- ☞ розничный магазин (1-й этаж).

### Дистрибуторы:

- ☞ Дистрибуторы представляются штатными сотрудниками (СПб: 500 чел., включая сотрудников с одной сделкой).
- ☞ По каждому направлению – свой штат, но в контакте с клиентом – один сотрудник.

### Розничная сеть

Покупка возможна через специализированный розничный магазин

**Предложение магазина:** быстро, анонимно, самостоятельный выбор. Удобно для мобильного, осведомленного покупателя.

### МЛМ

Клиент может приобрести товар через дистрибутора/агента.

### Предложение дистрибутора:

1. Индивидуальная презентация, место и время по заказу покупателя.
2. Индивидуальное консультирование по вопросам использования продукции.
3. Отгрузка в офисе (со склада) или доставка.
4. Оплата наличными или по безналу (не платежная карта), в офисе или в руки дистрибутору.
5. Подарки (до 300 евро = 25% стоимости покупки, более выгодный курс евро (цены устанавливаются в евро).

## 9. АКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

### РЕАКЦИЯ НА КРИЗИС

#### 4 составляющих стратегии увеличения прибыли:

1. **Увеличение числа эффективных сотрудников.**
2. **Ориентация на нового клиента** через расширение клиентской базы (с 2,5% от 100 млн чел. до 95-100% в РФ).
3. **Обучение персонала.**

*Политика:* скидки нужны только тогда, когда отсутствуют хорошо подготовленные сотрудники, способные провести высокого уровня презентацию. Обучение начинается с первого дня двухмесячного испытательного срока. Один из параметров отбора – ориентация на результат, честность и открытость.

*Принцип работы:* сотрудник должен приходить не с проблемами, а с решениями

4. **Кредитование покупателей** через предоставление услуги оплаты в рассрочку. Сотрудничество с Home Credit.

*Кризис – возможность для привлечения персонала благодаря росту числа кандидатов и снижению требований к уровню з/п.*

*Увеличение прибыли, несмотря на падение объемов продаж.*

### АКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В РФ

**В 2008 г. компания открыла более 60 новых региональных офисов, приняла на работу более 29 000 сотрудников.**

**Присутствие в РФ на 2009 г.:** 200 городов, более 12 магазинов.

**В марте 2009 г. ZEPTEK и Bell Integrator запустили совместный проект, направленный на оптимизацию работы с клиентами в Москве и в регионах РФ.**

**Суть:** реализация оплаты договоров клиентов ZEPTEK International с помощью сети терминалов самообслуживания таких городах как Москва, СПб, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Казань, Н. Новгород, Самара, Воронеж, Белгород, Курск, Ижевск, Калуга, Смоленск, Тверь, Краснодар, Тольятти, Выборг. Это часть концепции Компании по премиумизации обслуживания клиентов.

В 2009 г. планируется запуск работы нового подразделения ZEPTEK International – Marshaly – бренда, предоставляющего экспертные услуги в области:

- ☞ Финансового консультирования клиентов и предлагающего
- ☞ Кредитования
- ☞ Инвестиций частного пенсионного обеспечения, здравоохранения, оценки страхового риска, приобретения собственности

**Ожидаемый оборот в 2009 г.: более €230 млн (+15%)**

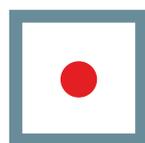
*Данное исследование – взгляд аналитиков АРБ Про на компанию, ее приоритеты. В основе исследования – данные из открытых источников, официальных отчетов компании, платная аналитика по рынку, экспертные знания консультантов и аналитиков АРБ Про. Для подготовки исследования аналитиками не использовались закрытые внутренние документы компании.*

# it-arb.ru

**info@arb-pro.ru | info@training-institute.ru**

**www.arb-pro.ru | www.training-institute.ru**

ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



**АРБ ПРО**