

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ БРЕНДОВ

TOTAL TOOLS

TOTAL

**Лучшие инструменты - по
доступной цене**

(доступный премиум-сегмент)

DYLLU

DYLLU

**Универсальный выбор
в мире электроинструмента**

(доступный по цене/качеству инструмент)

О КОМПАНИИ

Управляющая компания создана для эффективного продвижения брендов TOTAL и DYLLU на российском рынке, предлагая комплексное решение для различных сегментов потребителей.

Наша стратегия

Мы предлагаем дистрибьюторам уникальную возможность работать с двумя взаимодополняющими брендами, охватывающими разные ценовые сегменты рынка.

Наши преимущества

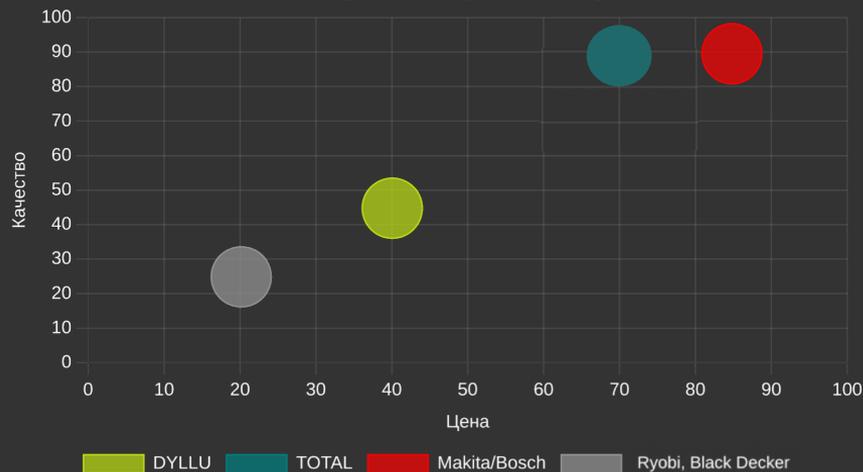
Единая логистика и управление запасами

Комплексная маркетинговая поддержка

Оптимизация ассортиментной матрицы

Зарабатывайте вместе с нами!

Позиционирование брендов на рынке



Позиционирование брендов

DYLLU - доступный по цене/качеству инструмент, DIY

TOTAL - доступный премиум-сегмент, профессиональный

ИСТОРИЯ ЗАВОДА

Мировой бренд с богатой историей

1995

Основание Компании в Китае.

2000

Запуск первой линии электроинструментов.

2005

Открытие современного завода. Начало экспорта в Европу.

2010

Запуск линейки аккумуляторных инструментов.

2015

Открытие научно-исследовательского центра.

2020

Запуск премиальной линейки TOTAL Smart и линеек Dyllu для массового сегмента.

25+

лет на рынке

120+

стран

5

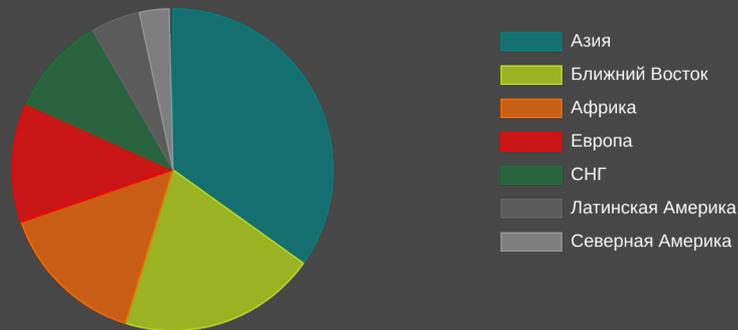
заводов

1500+

сотрудников

География присутствия

Распределение продаж по регионам



Ключевые рынки

Азия и Тихоокеанский регион

Ближний Восток

Африка

Европа

СНГ

Латинская Америка

НАШИ БРЕНДЫ

TOTAL TOOLS

TOTAL

Премиум-сегмент с качеством на уровне Makita/Bosch по более привлекательной цене

Ключевые особенности:

- ✓ Высокое качество на уровне ведущих брендов
- ✓ Специализация на аккумуляторных инструментах
- ✓ Профессиональное применение
- ✓ Расширенная гарантия и премиальный сервис
- ✓ Инновационные технологии и решения

Ключевые показатели:

Ценовой сегмент:	Высокий
Линейки продукции:	Профессиональная, Smart, Промышленное
Гарантия:	2-3 года
Целевая аудитория:	Профессионалы, требовательные пользователи

DYLLU

DYLLU

Доступный по цене/качеству инструмент для массового сегмента, DIY

Ключевые особенности:

- ✓ Оптимальное соотношение цены и качества
- ✓ Широкий ассортимент для базовых потребностей
- ✓ Доступность для массового потребителя
- ✓ Базовая гарантия и сервисное обслуживание
- ✓ Привлекательный дизайн и эргономика

Ключевые показатели:

Ценовой сегмент:	Средний-низкий
Линейки продукции:	Базовая, Стандарт, Про
Гарантия:	6 месяцев
Целевая аудитория:	Массовый потребитель

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДОВ

Стратегия двух брендов

Наша компания представляет два взаимодополняющих бренда, охватывающих разные ценовые сегменты рынка электроинструментов.

TOTAL

TOTAL TOOLS

Доступный премиум-сегмент: качество на уровне ведущих брендов по более привлекательной цене

DYLLU

DYLLU

Сегмент value-for-money: оптимальное соотношение цены и качества для массового потребителя

Преимущества стратегии

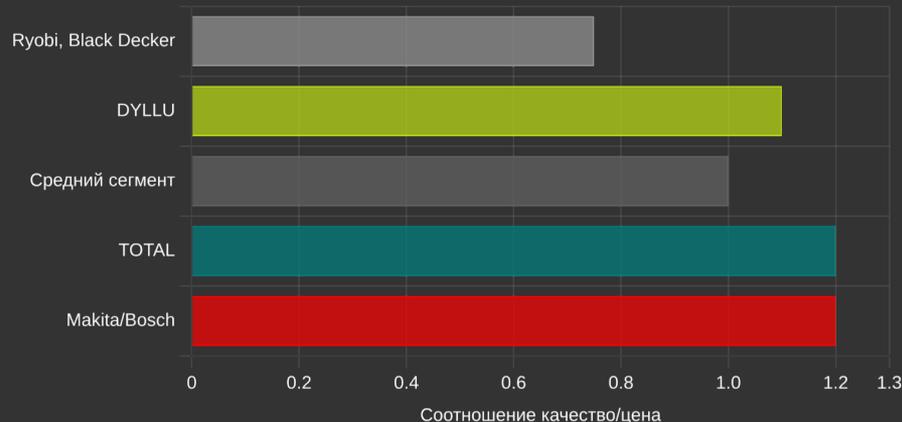
Охват различных ценовых сегментов рынка

Удовлетворение потребностей разных групп покупателей

Возможность для дистрибьютора работать с обоими брендами

Оптимизация логистики и маркетинговых затрат

Соотношение цена/качество (выше 1 = лучше)



Сравнение с конкурентами

Бренд	Ценовой сегмент	Целевая аудитория
DYLLU	Средний-низкий	Массовый потребитель
TOTAL	Средний-высокий	Профессионалы
Makita/Bosch	Высокий	Профессионалы

АССОРТИМЕНТ И ЛИНЕЙКИ

DYLLU: 3 линейки продукции

- Базовая линейка - доступные инструменты для домашнего использования
- Стандарт линейка - улучшенные характеристики для регулярного использования
- Про линейка - продвинутое инструменты для интенсивного использования

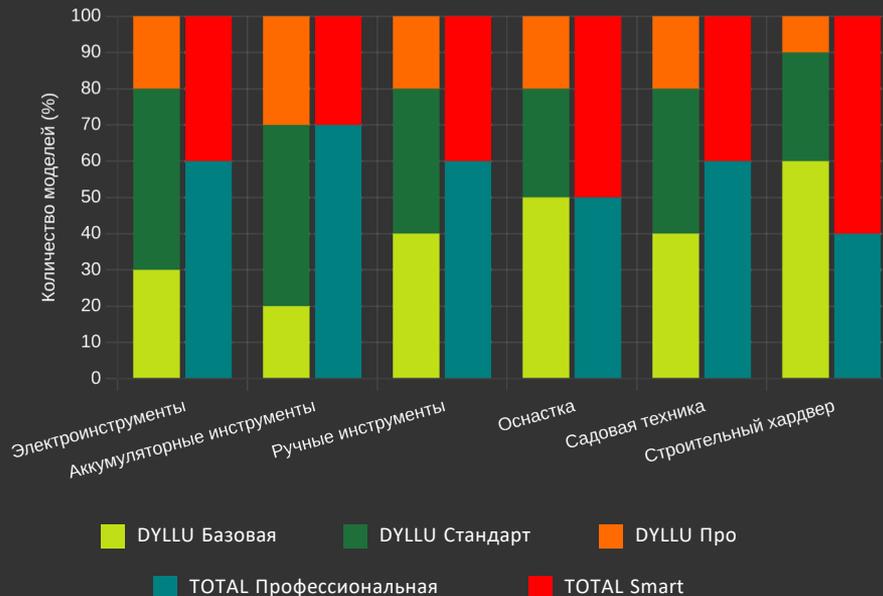
TOTAL: 3 линейки продукции

- Профессиональная линейка - высококачественные инструменты для профессионалов
- Smart линейка - премиальные инструменты с расширенным функционалом
- Промышленная линейка - инструменты для автосервисов, моек

Основные категории продукции

- ✂ Электроинструменты
- 🔋 Аккумуляторные инструменты
- 🔨 Ручные инструменты
- ⚙ Оснастка
- 🌿 Садовая техника
- 🔧 Строительный хардвер

Распределение ассортимента по категориям и линейкам



Комплексное предложение позволяет охватить все сегменты рынка и удовлетворить потребности различных групп клиентов.

ПРОИЗВОДСТВО И КАЧЕСТВО

Система контроля качества TOTAL

- 1 Входной контроль материалов премиум-класса
- 2 Многоуровневый контроль производства
- 3 Расширенное тестирование готовой продукции
- 4 100% контроль каждой единицы продукции
- 5 Постоянный сбор обратной связи и улучшение качества продукции

- 📍 Соответствие международным стандартам премиум-сегмента
- ⚙️ Использование высокоточного оборудования

Средний срок службы продукции TOTAL

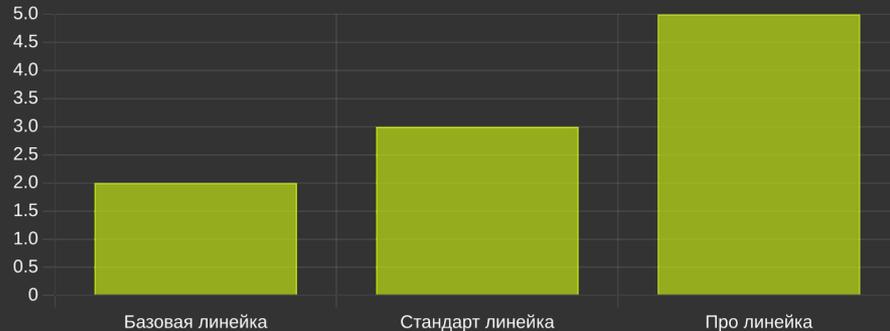


Система контроля качества DYLLU

- 1 Входной контроль материалов и комплектующих
- 2 Контроль на этапе производства
- 3 Тестирование готовой продукции
- 4 Выборочный контроль партий
- 5 Сбор обратной связи и совершенствование вслед за Total tools

- ☀️ Соответствие международным стандартам качества
- 🔧 Производство на современном оборудовании

Средний срок службы продукции DYLLU



ЛОГИСТИКА И ПОСТАВКИ

Единая логистическая модель

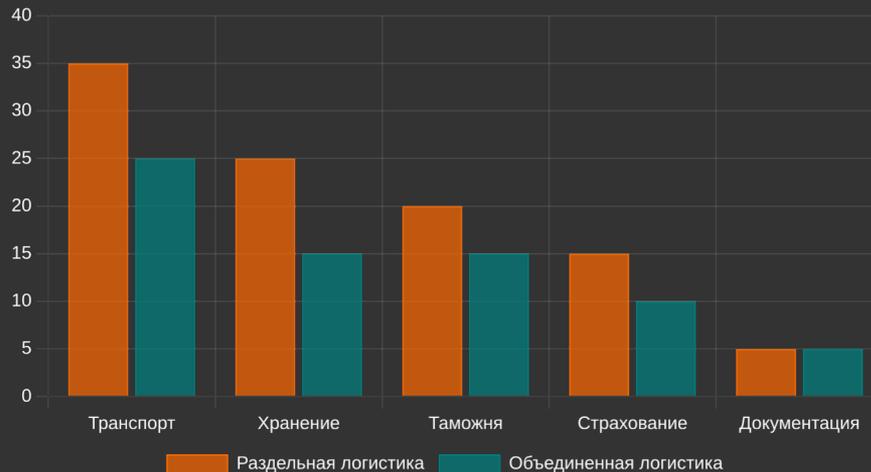
Преимущества объединенной логистики

- ✓ Оптимизация транспортных расходов
- ✓ Единый склад для обоих брендов
- ✓ Консолидированные поставки
- ✓ Снижение затрат на хранение

Условия поставки

- 🚚 Поставки из Китая морским и ж/д транспортом
- 🏠 Региональный хаб в Армении
- 🚚 Доставка по всей России
- 📅 Регулярность поставок

Сравнение логистических затрат (%)



Оптимизация логистических затрат

Объединение логистики для брендов DYLLU и TOTAL позволяет снизить общие затраты на 25-30% по сравнению с раздельной логистикой, что положительно влияет на конечную стоимость продукции для дистрибьютора.

Управление запасами

- 🏠 Постоянный складской запас топовых позиций
- 📈 Прогнозирование спроса на основе аналитики

МОДЕЛЬ ДИСТРИБУЦИИ

Разделение ролей

Управляющая компания

- ✓ Импорт продукции DYLLU и TOTAL
- ✓ Таможенное оформление и сертификация
- ✓ Маркетинговая поддержка брендов
- ✓ Обучение персонала дистрибьютора
- ✓ Гарантийное обслуживание

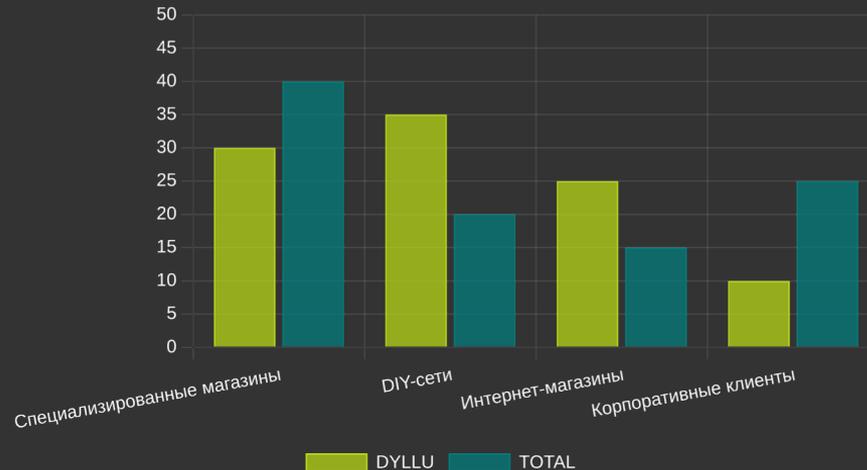
Дистрибьютор

- ✓ Развитие дилерской сети в регионе
- ✓ Складская и логистическая инфраструктура
- ✓ Продвижение брендов в регионе
- ✓ Сервисное обслуживание
- ✓ Работа с ключевыми клиентами

Эксклюзивность

Предлагаем эксклюзивные права на дистрибуцию брендов DYLLU и TOTAL в регионе при выполнении плановых показателей.

Распределение продаж по каналам сбыта (%)



Кцелевые каналы сбыта

- Специализированные магазины инструмента
- DIY-сети
- Интернет-магазины
- Корпоративные клиенты

Преимущества модели

Работа с двумя брендами через единого дистрибьютора позволяет оптимизировать затраты на логистику, маркетинг и продвижение, а также предложить клиентам комплексное решение в разных ценовых сегментах.

ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРУ

Ключевые требования

Финансовые требования

📄 Минимальный годовой оборот компании от 300 млн ₽

📈 Стабильное финансовое положение

Инфраструктура

🏠 Наличие складских помещений от +1000 м²

🚚 Собственный автопарк или договоры с ТК

Опыт и компетенции

🕒 Опыт работы на рынке электроинструментов от 3 лет

👥 Налаженные связи с ключевыми ритейлерами

✅ Положительная деловая репутация

Обязательства партнера

🎯 Выполнение плана продаж по обоим брендам

📢 Инвестиции в маркетинг и продвижение

Требования к партнеру по брендам



Портрет идеального партнера

Ключевые качества

Опыт в дистрибуции

Финансовая стабильность

Развитая инфраструктура

Широкая клиентская база

Маркетинговые компетенции

Сервисные возможности

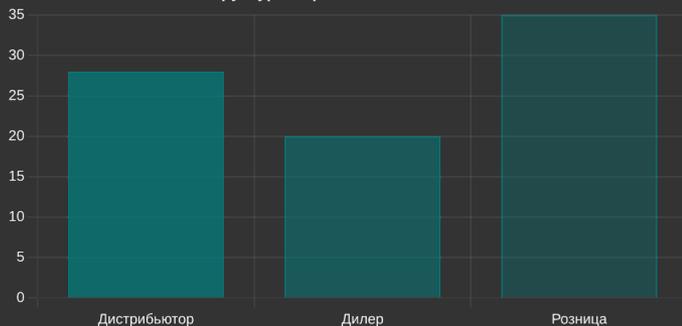
КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

TOTAL: Доступный премиум

Ключевые условия сотрудничества:

- 📈 Маржинальность для дистрибьютора
- 👤 Минимальный объем продаж
- 🚚 Условия поставки: EXW, FOB, CIF
- 💰 Условия оплаты

Структура маржинальности TOTAL



Маркетинговая поддержка

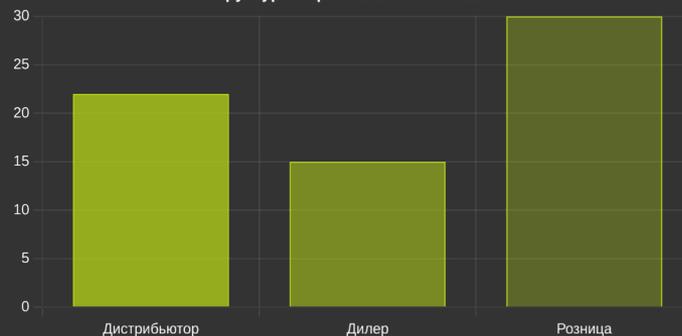
- 📢 Маркетинговый бюджет
- 📄 Расширенные рекламные материалы и обучение

DYLLU: Доступное качество

Ключевые условия сотрудничества:

- 📈 Маржинальность для дистрибьютора
- 👤 Минимальный объем продаж
- 🚚 Условия поставки: EXW, FOB, CIF
- 💰 Условия оплаты

Структура маржинальности DYLLU



Маркетинговая поддержка

- 📢 Маркетинговый бюджет
- 📄 Рекламные материалы и POS-материалы

Бонусная программа для дистрибьютора

+2%

При выполнении квартального плана

+3%

При выполнении годового плана

+2%

За развитие новых каналов сбыта

МАРКЕТИНГ И БРЕНД-ПОДДЕРЖКА

Маркетинговая стратегия

🎯 Комплексный подход

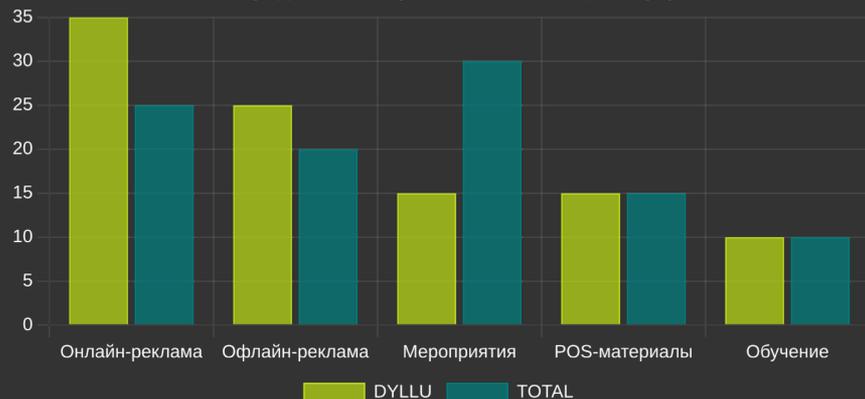
Наша маркетинговая стратегия основана на комплексном продвижении двух брендов с четким позиционированием каждого из них и синергией маркетинговых активностей.

👥 Целевые аудитории

✅ **DYLLU:** Массовый потребитель, DIY-энтузиасты, начинающие мастера

✅ **TOTAL:** Профессионалы, требовательные пользователи, строительные компании

Распределение маркетингового бюджета (%)



🤝 Совместные маркетинговые активности

Управляющая компания предлагает программу финансирования маркетинговых активностей с дистрибьютором в соотношении 50/50 для продвижения обоих брендов.

Маркетинговые инструменты

✂️ Материалы для продвижения

- 📷 Фотографии и видео продукции высокого качества
- 📄 Каталоги, брошюры и технические спецификации
- 💻 Готовые макеты для наружной рекламы и POS-материалов
- 🌐 Контент для социальных сетей и веб-сайтов

Эффективность маркетинговых каналов (1-10)



🎓 Обучение и поддержка

- 👤 Тренинги для персонала дистрибьютора и дилеров
- 📺 Онлайн-платформа с обучающими материалами
- 👉 Поддержка при участии в выставках и мероприятиях

СЕРВИС И ГАРАНТИЯ

Сервисное обслуживание

Сервисная сеть

Управляющая компания обеспечивает создание и поддержку единой сервисной сети для обоих брендов. Дистрибьютор получает доступ к технической поддержке со стороны производителя.

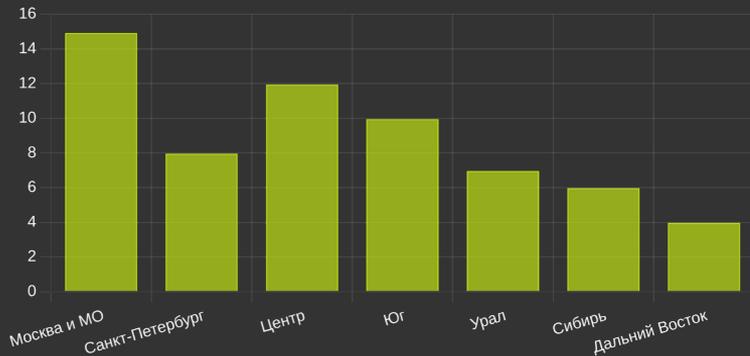
Запасные части

Централизованный склад запасных частей для обоих брендов с оперативной доставкой в регионы. Гарантированное наличие запчастей в течение всего срока службы инструмента.

Обучение персонала

Регулярные тренинги для сервисных специалистов дистрибьютора по обслуживанию и ремонту инструментов DYLLU и TOTAL. Онлайн-поддержка и консультации.

Распределение сервисных центров по регионам



Гарантийные условия

Бренд	Линейка	Гарантия	Особенности
DYLLU	Базовая	0 мес	Стандартное обслуживание
	Стандарт	3 мес	Расширенное обслуживание
	Про	6 мес	Приоритетный ремонт
TOTAL	Профессиональная	3 года	Приоритетный ремонт
	Smart	1-2 года	Расширенное обслуживание
	Промышленная	до 5 лет	Премиум-обслуживание

Преимущества единой сервисной системы

- Оптимизация затрат на сервисную инфраструктуру
- Единые стандарты обслуживания для всех брендов
- Повышение лояльности конечных потребителей
- Снижение нагрузки на дистрибьютора по организации сервиса

ПЛАН ЗАПУСКА (90 ДНЕЙ)

Этапы запуска сотрудничества

Месяц 1

Подготовительный этап

- Согласование партнера с Китайской стороной (пакет документов и видео-знакомство)
- Подписание дистрибьюторского соглашения
- Формирование первого заказа
- Подготовка маркетинговых материалов

Месяц 2

Запуск продаж

- Поставка первой партии товара
- Запуск маркетинговой кампании
- Организация шоу-рума

Месяц 3

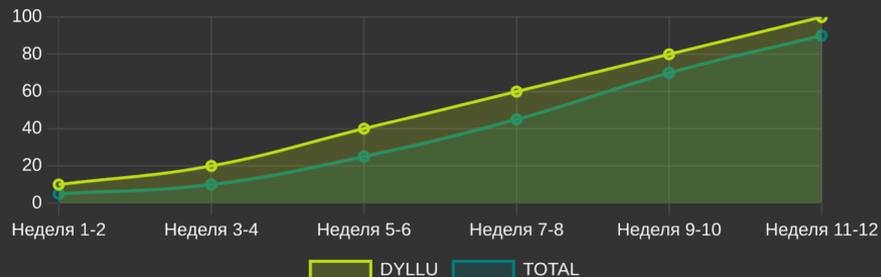
Расширение присутствия

- Анализ первых результатов продаж
- Расширение дилерской сети
- Запуск сервисного центра

Ключевые показатели успеха

-  Представленность в 50+ точках продаж
-  Достижение плановых показателей продаж

Динамика выхода на плановые показатели (%)



Распределение ресурсов

Распределение ресурсов по этапам (%)



Поддержка управляющей компании

-  Выделенный менеджер проекта на весь период
-  Специальные условия для первых заказов

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРА

Ключевые выгоды сотрудничества



Комплексное предложение

Возможность работать с двумя взаимодополняющими брендами, охватывающими разные ценовые сегменты рынка.



Высокая маржинальность

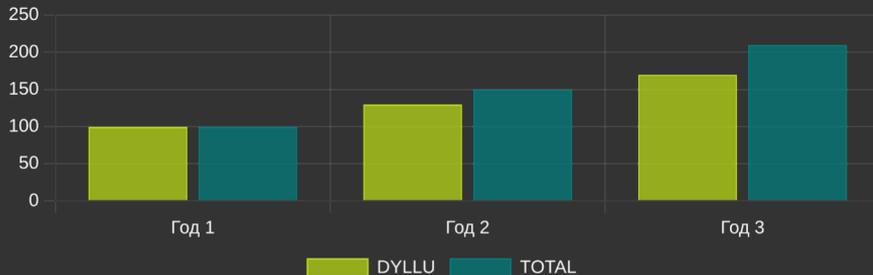
Привлекательная маржинальность: 25-35% для DYLLU и 25-30% для TOTAL, с возможностью бонусов.



Эксклюзивность

Возможность получения эксклюзивных прав на дистрибуцию брендов в регионе.

Прогноз роста продаж (% , базовый год = 100%)



Зарабатывайте вместе с нами!

Конкурентные преимущества

Сравнение с конкурентами (1-10)



Оптимизация логистики

Единая логистическая система для обоих брендов снижает затраты на доставку и хранение.



Единая сервисная сеть

Централизованная система сервисного обслуживания и поставки запчастей.

Долгосрочное партнерство

Наша цель — построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений с дистрибьюторами. Мы предлагаем комплексное бизнес-решение для укрепления позиций на рынке. Постоянный рост и совместное развитие с мировым лидером!

КОНТАКТЫ И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ



Руководитель проекта

Эрнест Хачатурян

+7 (903) 717-18-98

Ekhachaturian@dttools.ru



Следующие шаги

1

Согласование партнера с
материнским офисом

2

Согласование коммерческих
условий

3

Подписание
дистрибьюторского
соглашения

4

Запуск сотрудничества

Благодарим за внимание!

Мы открыты к обсуждению условий сотрудничества и ответим на все ваши вопросы

DYLLU

TOTAL TOOLS