



ВЛОЖЕНИЯ В БУДУЩЕЕ

Компания Мотор-Технология формирует приверженность бренду со стороны студентов - будущих автомехаников



“ Люди всегда склонны пользоваться продукцией, которую они хорошо знают ”

СОВЕТЫ ОТ КОМПАНИИ МОТОР-ТЕХНОЛОГИЯ

1 **Найдите оптимального партнера**

выбранное вами образовательное учреждение должно соответствовать имиджу вашей компании и бренда Mobil™.

2 **Обучать – это не только рассказывать**

обучающий курс должен быть ценным, поэтому важно найти баланс между образованием и продвижением продукции.

3 **Поддерживайте отношения**

чтобы инвестиции приносили максимум выгоды, работайте над созданием базы будущих клиентов, следите за профессиональной карьерой студентов и поддерживайте с ними отношения.

Нижегородская компания Мотор-Технология считает коммерчески оправданным проведение специальных обучающих курсов для студентов технических колледжей. Далее мы подробно расскажем о том, как компания развила эту идею и разработала фирменный обучающий курс для местных образовательных учреждений, которые готовят студентов по специальностям, связанным с автотранспортом.



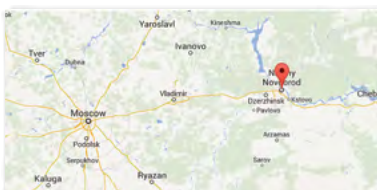
Задача – сформировать приверженность бренду Mobil Delvac™ через углубление знаний о моторных маслах

Разработанная компанией Мотор-Технология программа семинаров оказалась очень полезной для будущих автомехаников, которые получали углубленные знания о смазочных материалах. Это подтолкнуло компанию к разработке уникальной долгосрочной программы обучения, которая формировала бы приверженность бренду Mobil Delvac и, в частности, Mobil Delvac 1™, и в то же время давала положительные для экономики города результаты.

Решение – долгосрочное партнерство с ведущим колледжем и разработка фирменной программы обучения

Первым делом Мотор-Технология провела тщательный отбор, чтобы найти колледж, который максимально соответствовал бы имиджу бренда Mobil Delvac 1 с точки зрения профессионализма, результатов обучения, размера, базы студентов, инфраструктуры и т. п. В итоге был выбран Перевозский строительный колледж — известное образовательное учреждение, которое активно сотрудничает с отраслевыми организациями и предлагает обучение по специальностям, связанным с автотранспортом.

Партнеры совместно проработали все детали сотрудничества — продумали содержание курса, подготовили фирменные материалы и предусмотрели требуемое оборудование. Так появился первый в стране учебный центр Mobil Delvac 1, об открытии которого было объявлено на Международном бизнес-саммите, проходящем в Нижнем Новгороде, а также в рекламном ролике на местном ТВ и на веб-сайтах обоих партнеров. Программа оказалась настолько успешной, что в дальнейшем компания планирует делиться опытом с другими регионами и разрабатывать курсы удаленного обучения.



Результаты – отдача от инвестиций на уровне 30 %

В результате этой образовательной программы компания Мотор-Технология уже обучила более 400 студентов. На базе нового учебного центра Mobil Delvac 1 компания планирует увеличить этот показатель более чем в два раза и обучить в общей сложности тысячу человек. Другие итоги проекта:

- годовой объем продаж продукции Mobil Delvac 1 увеличился на 2 %, а в следующем году планируется увеличение на 6 %
- благодаря партнерству с колледжем компания нашла более 20 потенциальных деловых партнеров
- все вложения в создание учебного центра компенсировались ростом продаж Mobil Delvac 1, а показатель отдачи от инвестиций достиг 30 %