



ТЕКСТЫ ДЛЯ ФОНОГРАММЫ

АУДИРОВАНИЕ

Часть 1.

Задания 1-7.

Вы работаете в международной компании, которая производит и продаёт молочную продукцию в России. В этом году у вас возникли трудности на российском рынке. Слушайте беседу коммерческого директора компании с менеджером по продажам. Определите, о чём они говорили?

- Здравствуйте, Фабио!
- Здравствуйте, Анна! Проходите, садитесь. Я просил вас зайти вот по какому вопросу. Вы уже видели результаты по продажам за последний квартал?
- Да, конечно, и не могу сказать, что они меня обрадовали.
- Меня тоже. Мы теряем наши позиции, объём продаж сократился на 8 %, а в некоторых регионах на 10 %. Я не могу понять, что происходит. Вкусовые качества нашей продукции хорошие, это признают все эксперты, результаты дегустации тоже отличные. Наши молочные продукты всегда считались одними из лучших на рынке. Может мы ошиблись при определении цены?
- Не думаю. Мне кажется, что у нас оптимальное соотношение «цена-качество».
- Тогда в чём причина падения спроса на нашу продукцию?
- Я думаю, нам надо серьёзно проанализировать ситуацию на рынке, собрать необходимую информацию. Я считаю, что мы недооценили роль рекламы. Я всегда говорила, что нельзя экономить на рекламе.
- Но мы проводили рекламные акции.
- Да, но это всё было не системно, время от времени. У нас не было рекламы, например, на телевидении. Рекламные щиты мы установили только около торговых центров. Я предупреждала, что наши конкуренты тратят на рекламу на порядок больше, чем мы.
- Но в прошлом году показатели были неплохие и без широкой рекламы.
- Сейчас на рынок вышли новые конкуренты. Они работают в нашем ценовом сегменте, и ассортимент у них похожий.
- Анна, но когда определяли рекламный бюджет, у вас же тогда не было возражений.
- Когда мы принимали рекламный бюджет, я выступила со своими предложениями, но они не вызвали поддержки у членов совета директоров. Поэтому рекламный отдел подготовил смету расходов на рекламу исходя из решения общего собрания наших акционеров о сокращённом рекламном бюджете.
- Да-да, вы правы. Сейчас я припоминаю. Анна, у нас в среду состоится рабочее совещание по итогам квартала, и я хотел бы, чтобы вы выступили.
- Хорошо. Я подготовлю все материалы. Мне ещё надо кое-что просчитать, проанализировать, посмотреть на динамику продаж. В среду я буду готова.
- Может надо пригласить кого-нибудь из рекламного отдела? Как вы думаете?
- Думаю, что это разумное предложение. Надо, чтобы они тоже были в курсе дела.
- Я тогда займусь этим вопросом. Ну что ж, не буду вас больше задерживать.