

ТЕМА ПРЕЗЕНТАЦИИ: «О СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ, НОВЫХ ПРОВЕРЕННЫХ СВЯЗЯХ, РЕАЛЬНЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ. ДИАФЛЕКС».

Докладчик: Терских Оксана Николаевна - менеджер по работе с корпоративными клиентами.

Компания «ИФ-Сервис»- официальный дистрибьютер завода «Диафлекс».

Тезисы доклада: «ИФ-Сервис», официальный дистрибьютер, завод «Диафлекс», организация производства, гибкие воздуховоды, бренд «Диафлекс», контроль качества, надёжность, целесообразность, выгодность, пример расчёта целесообразности, технические характеристики, область применения, ассортимент, сертификация продукции, конкурентные преимущества, планы производства.

Компания «ИФ-Сервис» является одной из крупнейших в нашей стране строительно-монтажных организаций специализирующихся в области вентиляции и кондиционирования воздуха. С момента своего основания в 1992 году мы прошли путь от установки простых кондиционеров до проектирования, монтажа и наладки сложнейших климатических систем. Компания «ИФ-Сервис» является также официальным дистрибьютером завода «Диафлекс». Сегодня мы собрались здесь для того, чтобы поговорить о ваших и наших взаимных интересах, ведь большинство из вас находятся на этой выставке с вполне определёнными целями - пообщаться со старыми и найти новых бизнес-партнеров, узнать о неизвестных Вам производителях климатической техники, повысить свой профессиональный уровень на симпозиуме. У каждого эти цели свои, но какие интересы объединяют нас? Какие вопросы чаще всего занимают ум руководителя фирмы? Несомненно, вопросы выбора поставщика, продукции, торговой марки. В современных условиях с огромным разнообразием различного рода продукции, насыщенностью рынка сделать такой выбор задача не из лёгких. А порой, когда у нас уже имеются наработанные и проверенные связи этого даже и не хочется делать, так как масса предложений льются как из рога изобилия, понемногу, эта масса просто скапливается у секретарей, а не рассмотрение каждого не остаётся ни сил, ни времени, которые занимает основная работа. Увы, далеко не всегда поставщики продукции доступно излагают информацию о себе, на основании которой можно сделать вывод о целесообразности начала работы с той или иной компанией.

Давайте подумаем вместе! Какими критериями мы руководствуемся в выборе поставщика?

Первый и самый важный критерий - возможность зарабатывать на продукции. Ведь ни для кого не секрет, что деятельность любой компании направлена на получение прибыли. Если ваша компания ориентирована на торговлю комплектующими для систем вентиляции и кондиционирования, то продажа продукции «Диафлекс», даст вам возможность зарабатывать больше, если же компания ориентирована в основном на монтаж систем вентиляции и кондиционирования, то использование нашей продукции даст вам возможность сэкономить или же получить дополнительный доход.

Второй критерий отбора поставщика - несомненное качество поставляемой им продукции, надежность, длительные сроки службы, гарантия на продукцию, и как следствие престиж своей компании. Ведь поставляя качественную продукцию заказчику, мы тем самым страхуем себя от возможности претензий в свой адрес. Более того, нам важно получить позитивные отклики о фирме, как о надёжном партнёре, с которым имеет смысл работать. Таким образом, работая с маркой «Диафлекс» вы создаёте своей компании имидж, что обеспечивает долгосрочную перспективу эффективной работы на рынке. Вопрос только в том, как убедиться в качестве того или иного продукта?

Несомненно, нужны чёткие и неоспоримые аргументы, которые мы готовы вам предоставить. Гарантией качества поставляемой нами продукции «Диафлекс» является то, что завод «Диафлекс» - это первый в России производитель гибких воздуховодов, владеющий полным набором сертификатов РФ для всего диапазона выпускаемых изделий! Эти сертификаты включают в себя:

- Сертификат Соответствия, который подтверждает соответствие оборудования фирмы нормам и требованиям, обязательным на территории Российской Федерации;
- Гигиенический Сертификат разрешает применение продукции «Диафлекс» в помещениях с повышенными гигиеническими требованиями, таких как медицинские учреждения, производство продуктов питания, высокоточная электроника;
- Противопожарный сертификат, относящий материалы, из которых изготавливаются гибкие воздуховоды к группе негорючих материалов. Помимо вышеперечисленных сертификатов у нас имеется Европейский Сертификат контроля качества ISO 9001. Вся продукция производится на высокоточном импортном оборудовании. «Диафлекс»- это производство продукции, организованное по полному циклу. То есть, мы не используем полуфабрикаты, подготовленные другими производителями. Это позволяет нам, используя качественные расходные материалы и специальную технологию склеивания, на 100% контролировать качество производимой продукции. В производстве воздуховодов мы используем только акриловый негорючий клей на водной основе и не применяем никаких органических растворителей. Мы также предоставляем гарантию на продукцию.

В пользу выбора того или иного поставщика говорит также ассортимент производимой или поставляемой им продукции. Гибкие воздуховоды «Диафлекс» имеют широчайший ассортимент среди всех производителей в России. Это три серии гибких воздуховодов, Серия «Эконом», «Классик» и «Премиум», каждая из которых включает в себя неутеплённые, теплоизолированные и шумоглушащие воздуховоды. Серия «Премиум»- это специальные, особопрочные воздуховоды. Такой ассортимент не только даст выбор заказчику, но и удовлетворит его самые взыскательные вкусы и потребности. Помимо вышеперечисленного, в линейку производимой заводом продукции входят пластиковые и стальные диффузоры, а также самоклеящаяся алюминиевая лента с морозоустойчивым клеящим слоем, повышенной липкости и высокой прочности. Кроме того, при работе с дилерами нам пришлось по их многочисленным просьбам освоить выпуск и более широкого ассортимента сетевого вентоборудования. У компании «ИФ-Сервис» имеется своё производство жестяных изделий таких как: фильтры для круглых и прямоугольных каналов, мешочные и панельные фильтрующие вставки, шумоглушители для круглых и прямоугольных каналов, дроссель-клапана и многое другое. В

ассортименте продаваемой компанией продукции воздухораспределители «Alugrills» (настенные, потолочные, наружные и инерционные решётки) и оборудование «DVS» (канальные круглые и прямоугольные вентиляторы, электрические и водяные нагреватели, датчики температуры и регуляторы скорости вращения, электроприводы для дроссель-клапанов, клапаны для систем вентиляции и др.). Следует также отметить, что мы не собираемся останавливаться в развитии. В скором времени мы запустим линию по производству алюминиевых гофрированных воздуховодов и воздуховодов из поливинилхлорида.

Четвёртый критерий, над которым мы задумываемся при выборе поставщика- это известность торговой марки. Согласитесь, что гораздо тяжелее продавать продукцию никому не известную, чем ту, которая у всех на слуху. За 4 года работы продукция «Диафлекс» сумела себя зарекомендовать. На данный момент найдётся немного компаний, которые бы не слышали о гибких воздуховодах этого отечественного производителя. Об этом свидетельствуют не только сотни объектов в самых разных регионах России и зарубежья, в которых воздух подаётся по нашим гибким воздуховодам, но также целая сеть дистрибьютеров и дилеров по всей стране.

Пятый критерий - минимальные затраты на транспортировку или же отсутствие таковых, возможность предоставления преимуществ местного производства – быстрые сроки поставок, любые объёмы, склады в г. Москве, Санкт-Петербурге и др. городах России. Так как завод расположен в Подмосковье, это позволяет нам находясь в центре страны обеспечивать бесперебойные поставки во все регионы России. У компании «ИФ-Сервис» склад и офис расположены в одном месте! На наших складах имеются все типоразмеры продукции в достаточном количестве и этот запас продукции поддерживается регулярно. Но даже при непрогнозируемом резком увеличении спроса мы можем произвести необходимое количество продукции в кратчайшие сроки. Стоит также отметить, что наше производство является перенастраиваемым. По желанию заказчика мы можем производить воздуховоды любой длины.

Как вы знаете, до сих пор ряд компаний возят импортные аналоги из-за границы. Однако, стоит ли везти «воздух» издалека? Почему «воздух», потому как гибкие воздуховоды - это лёгкая, но достаточно объёмная продукция. Как следствие, затраты на транспортировку ложатся на стоимость продукции, а результат понятен, приходится платить лишние деньги. Ряд фирм уже пересматривают свои взгляды на импортирование продукции, а некоторые, не готовые отказаться от уже наработанных связей дополняют или расширяют ассортимент продукции гибкими воздуховодами «Диафлекс». В пример можно привести следующие компании: «Сиеста», «Русклимат», «Клио»-Волгоград, «Климат-Центр»- Новосибирск, которые занимались ранее продажей только импортных гибких воздуховодов. Каждая из них в своё время либо расширила свой ассортимент продукцией «Диафлекс», либо полностью перешла на неё. Причина ясна, заказчиков привлекает зарекомендовавшее себя качество продукции, постоянное наличие продукции на складе в полном объёме при его невысокой цене!

Шестой, немаловажный критерий, особенно если продаёте продукцию- это получение бесплатных каталогов, буклетов, рекламных материалов и образцов продукции, а также любой иной необходимой дополнительной информации о продукции. Мы помогаем нашим дилерам в рекламе продукции!

Разрешите мне подвести итог вышесказанному!

Итак, преимущества работы с нашей компанией заключаются в следующем:

- 1) Возможность зарабатывать или получать дополнительный доход. Первое или второе зависит от целей, которые вы себе ставите!
- 2) Высокое качество продукции, подтверждённое всеми необходимыми сертификатами, в том числе европейским сертификатом управления качеством ISO 9001. Длительные сроки службы и надёжность продукции. Наличие постоянно поддерживаемого широкого ассортимента продукции среди всех компаний, торгующих гибкими воздуховодами.
- 3) Известность торговой марки.
- 4) Минимальные затраты на транспортировку продукции или отсутствие таковых.
- 5) Получение всей необходимой рекламной продукции в необходимом количестве бесплатно.

Думаю, что вышеперечисленные аргументы достаточно убедительны!

Вопросы, которые могут возникнуть:

- 1) У вас цены выше импортных аналогов.**
- 2) Продукция некачественная (недовольство качеством), они рвутся.**
- 3) Воздуховоды горят.**
- 4) У вашей компании не такой широкий, как у Арктики спектр продукции.**
- 5) Не интересно, потому что проще закупить у одного поставщика, пусть даже дороже.**
- 6) Чем ваши воздуховоды отличаются от воздуховодов DEC, АТКО?**
- 7) За счёт чего достигается шумоглушение, перфорация есть, но с двух сторон закрыта плёнкой?**
- 8) Как ведут себя воздуховоды в агрессивных средах?**
- 9) Какая теплоизоляция? Каковы её преимущества и недостатки?**
- 10) Каков коэффициент трения у воздуховодов?**
- 11) Какое они выдерживают обратное давление?**
- 12) Почему у воздуховода большой шаг проволоки?**
- 13) Ваша продукция неизвестна.**