

КАК ПРИВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ КЛИЕНТОВ В СИТУАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ?

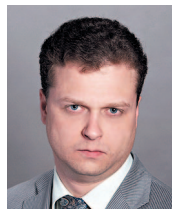


Дмитрий Илюхин, заместитель директора по производству ООО «КСАмет»

Для частного клиента

Мы специализируемся на изготовлении и монтаже зданий из ЛМК: автоцентры, торговые сооружения и пр. В связи с падением спроса на крупные металлоконструкции предприятие переориентировалось на заказы от частного инвестора (небольшие предприятия, частный сектор): торговые павильоны, небольшие легкие конструкции. Компания освоила компактные изделия в полном законченном цикле (под ключ), расширила ассортимент услуг. В результате переориентации пришлось провести профессиональную переподготовку кадров. Основная цель — повышение качества и сокращение сроков изготовления продукции. Фирма продолжает техническое и технологическое перевооружение. Приоритет — уменьшение малоквалифицированного ручного труда и, как результат, повышение качества и конкурентоспособности изделий, что дает надежду на стабильность работы компании в условиях сложной экономической ситуации.

Ставка на качество



Андрей Линков, заместитель директора по сбыту ООО «Компания Виталан»

Наша компания входит в группу компаний ЦИП и предлагает клиентам комплексную поставку металлопроката, бетона, раствора, нерудных материалов. В последние годы в строительстве активно пересматриваются требования к качеству бетона и раствора в сторону их улучшения. Они должны обладать технологичностью применения, долговечностью,

надежностью и стабильностью качества, поэтому строительные компании выбирают лучших поставщиков.

Для того чтобы успешно развиваться, наше предприятие использует только самые передовые и эффективные технологии как в области управления предприятием, так и в области производства.

Наша компания всегда предлагает потребителю оптимальное соотношение «цена/качество» и последние технические разработки в этой области.

В последнее время нам удалось значительно снизить стоимость производимой продукции. Во-первых, за счет падения цен на цемент и другие инертные материалы. Во-вторых, за счет вертикально интегрированного развития компании. В прошлом году мы открыли перевалочную цементную базу, расширили парк автобетоносмесителей, осуществляем доставку инертных материалов собственным самосвальным парком.

Мы получаем прямые вагонные поставки нерудных материалов. Все это снижает себестоимость продукции и стоимость доставки и позволяет в эти трудные времена предлагать строителям «антикризисные цены».

Наша компания сотрудничает с крупными известными местными и федеральными компаниями, снабжаем бетоном и раствором большое количество строящихся объектов, при поставках осуществляется постоянный лабораторный контроль как с нашей стороны, так и со стороны заказчика.

В эти нелегкие для всех времена большое значение для нас имеет сохранение трудового коллектива. Мы не сократили ни одного сотрудника, в зимнее несезонное время выплачивали премии и компенсации. Не было задержек по выплате зарплат и оплате налогов.

Рано или поздно строительная отрасль выйдет из финансового кризиса, и тогда на рынке бетона останутся производители, сохранившие репутацию надежного партнера.



Андрей Колпаков, генеральный директор Группы компаний ТЕКТОН

Комплексное обеспечение

Предприниматели знают: бизнес-среда нестабильна по определению. В частности, из-за меняющегося законодательства. Поэтому спрос на информационно-правовые услуги определяют два фактора. Во-первых, желание клиента минимизировать управленческие риски при решении правовых проблем. Во-вторых, обеспечение бесперебойности бизнеса.

Парадокс кризисной ситуации заключается в том, что внешняя нестабильность способствует внутреннему росту. Пополняют нашу клиентскую базу именно те, кто желает не только получать актуальную правовую информацию, но и обмениваться профессиональными знаниями. Так, пользователю системы ГАРАНТ, помимо регулярно обновляемого информационного комплекта, предлагаются услуги правового консалтинга, участие во всероссийских спутниковых онлайн-мероприятиях, дающих возможность интерактивного общения с ведущими экспертами страны.

Опыт работы в сфере информационно-правовых услуг доказывает: нельзя заручиться доверием клиента, заполняя его рабочий стол блоками, календарями, рекламными буклетами. В конце концов, все понимают, что конечная стоимость продукта включает в себя затраты продавца на «бесплатную» раздачу. Кто отважится, особенно в период кризисной экономики, платить за чужой рекламный избыток? Поэтому современному руководителю, менеджеру, юристу, бухгалтеру нужна не «сувенирка», а комплексное информационно-правовое обеспечение по оптимальной цене. В этом — залог успеха и конкурентоспособности на рынке.