

ЗА СЧЕТ КАКИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ВЫ ПОВЫШАЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВОЕГО БИЗНЕСА?



Александр Зайцев,
заместитель
председателя
правления
ОАО
«Газэнергобанк»

Кредитные продукты

На консервативном рынке кредитования клиенты могут получить конкурентные преимущества за счет правильного выбора вида кредита и качества обслуживания.

Кредитование в самых разных формах остается одной из самых востребованных услуг банка,

хотя о доступности кредита в нынешних условиях идет много споров. Для пополнения основных и оборотных средств можно выбрать кредит с графиком платежей либо с аннуитетной формой погашения (ежемесячно равными долями — фиксированный платеж, включающий в себя погашение основного долга и процентов), а также овердрафт и факторинг — достаточно новую услугу на калужском рынке.

Факторинг — комплекс услуг, который банк, выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Благодаря использованию факторинга можно получить важные конкурентные преимущества на рынке, новые возможности для повышения стабильности и развития бизнеса: увеличение объемов продаж; предоставление комфортной отсрочки платежа крупным покупателям; покрытие кассовых разрывов и рисков ликвидности (страхование от просрочек); улучшение качества дебиторской за-

долженности; ускорение оборачиваемости капитала.

Реально даже сейчас кредитные продукты доступны любому клиенту, вне зависимости от объема бизнеса и сферы деятельности. Эффект от их применения можно усилить за счет получения в Газэнергобанке обслуживания более высокого порядка. Наряду с предоставлением персонального менеджера существуют и такие приятные мелочи, как компьютерная телефония и SMS-информирование, позволяющие клиенту без посещения банка всегда быть в курсе о состоянии своего счета. Традиционно одними из лучших на рынке считаются системы «Клиент-Банк» и «Интернет-Банк-Клиент», которые открывают перед клиентом новые возможности дистанционного управления своими финансовыми потоками.



Андрей Колпаков,
генеральный
директор Группы
компаний
ТЕКТОН

Позитивное соперничество

На сегодня в нашем сегменте справочно-правовых систем есть несколько фирм — конкурентов. Соответственно, в своем развитии мы как бы подгоняем друг друга.

Стопроцентного лидера нет, но у каждого игрока есть свое конкурентное преимущество. Так, ГАРАНТ входит в число технологических инноваторов: в систему был внесен ряд изменений — удобные варианты поиска, построение системы похожих документов, возможность задать вопрос юристу — эксперту через «оболочку», непосредственно во время работы.

Благодаря серьезной конкуренции — на уровне технологий и сервиса — эффективность бизнеса только повышается и происходит укрепление компании на рынке. От этого, в конечном итоге, выигрывают пользователи правовых систем.

В ООО «Компании Тектон» делается ставка на работе с клиентом —

профессионалом — экспертом, который стремится к пополнению своих знаний.

Главная задача, которая ставится перед менеджментом компании: сделать все возможное для того, чтобы клиент извлек из нашего продукта/услуги (участия в семинарах, правовом консалтинге) максимум практической пользы, как для себя, так и для организации, которую он представляет.

За последний год клиентская база «Компании Тектон» выросла на 25%, что является довольно высоким показателем. Для нас — это главный критерий успешной деятельности компании на региональном рынке.



Дмитрий Полшков,
технический
директор
ООО
«ЕВРОСТРОЙ+»

Движущая сила

Конкуренция — самая мощная движущая сила, так как постоянно толкает производителя на сокращение издержек производства, увеличение продаж, борьбу за заказы и потребителя, улучшение качества. Соотношение «цена-качество» всегда было и оста-

ется одним из самых важных критериев в бизнесе. В области фасадного строительства очень часто снижение цены, возникающее вследствие конкурентной борьбы, связано со стремлением использовать устаревшие технические решения, примитивных проектных разработок и тому подобного. Таким путем обычно монтируются несущие вентилируемые фасады эконом-варианта. На практике через три-пять лет заказчик, получивший такой эконом-вариант, вынужден обратиться к специалистам для устранения недостатков. Поэтому настоящая конкуренция возможна лишь между теми, кто возводит объекты, отвечающие всем современным требованиям. На рынке остаются строительные компании, которые создают качественные фасадные продукты с конкурентоспособной стоимостью.