

В 2012 году на базе ЗАО «СГК» был открыт штукатурный сервисный центр. Каковы его возможности на сегодняшний день и какие выгоды он может принести потребителю?



Основные задачи сервисного центра

Появление на базе СГК сервисного центра было обусловлено сразу несколькими факторами.

Во-первых, как производитель, мы заинтересованы в продвижении сухих строительных смесей ТМ FORMAN, а для этого необходимо наглядно показать преимущества продукции. Сервисный центр — это возможность продемонстрировать потенциальному потребителю все достоинства продукта и возможности новых технологий, важнейшими плюсами которой являются скорость и качество работ.

Во-вторых, находясь в контакте со строителями, мы обеспечиваем постоянную обратную связь.

В-третьих, создание центра было продиктовано рыночной ситуацией. В Европе тенденция такова, что 90% штукатурных работ приходятся на машинный способ нанесения. Даже частные бригады, работающие на объектах с площадью до 300 квадратных метров, не выравнивают поверхности вручную. И российский рынок активно движется в этом направлении.

Насколько механизация интересна сегодняшнему строительному рынку?

Если говорить о развитии направления механизации в целом, то в каждом регионе оно отличается, зачастую полярно: в некоторых субъектах РФ оно очень развито, представлен широкий спектр станций — от простых до самых сложных, в других интерес к нему только начинает пробуждаться. Самарская область находится где-то посередине. Сегодня в городе действует порядка 52 станций машинного нанесения. В частности, наши самарские партнеры, строительная компания «Новый Дон», использует их на всех своих объектах. Тем не менее, 52 станций - это катастрофически мало по сравнению с теми объемами ввода в эксплуатацию, которые имеют место быть.

Перед строителями всегда стоит дилемма: некоторым важна скорость, другие готовы ею пожертвовать, чтобы получить иллюзорное преимущество по цене, ведь приобретение СМН подразумевает вложения. Однако если оценить эффект применения станции машинного нанесения в диапазоне времени, то ровно через месяц она полностью окупается и в дальнейшем приносит гораздо большую прибыль, чем работа ручным способом, снижая себестоимость работ и позволяя тем самым сократить итоговую стоимость квадратного метра. В чем потребитель, в конечном счете, и заинтересован. Это главное преимущество механизации, и именно поэтому данное направление будет развиваться.

Сервисный центр сегодня

Сейчас мы имеем всю необходимую техническую базу для решения озвученных задач. Конечно, это собственный выставочный центр, который позволяет купить или взять в аренду станцию машинного нанесения, получить консультацию, а также быстро приобрести запчасти. Сегодня у нас в ассортименте предложения от трех ведущих производителей СМН из Германии, Польши. Кроме того, если у потребителя есть желание использовать какую-либо иную модель, мы к этому тоже готовы. Далее, сервисный центр включает ремонтную мастерскую по обслуживанию СМН. Кроме того, сервисный центр должен быть мобилен, поэтому мы приобрели автомобиль, на котором технические специалисты выезжают на строительные объекты для решения тех или иных задач — обучения, диагностики, плановых осмотров СМН.



Ну и конечно, основа сервисного центра — это сотрудники, которые получали свои компетенции у крупнейших производителей СМН, проходили стажировку в Москве, знают все тонкости и особенности работ с составами для машинного нанесения.

Сегодня мы можем сказать, что сервисный центр отлично дополняет преимущества нашей торговой марки. За 2 года было продано 8 станций машинного нанесения. Объем продаж сухих строительных смесей ТМ FORMAN для машинного нанесения поступательно растет.



Кононенко Семен Владимирович

тел.:
+7 (846) 269 64 30 доб. 4024
моб.: 8 (927) 761 37 00
e-mail:
kononenko@samaragips.ru



Основные конкурентные преимущества сервисного центра ЗАО «СТК»

Для того, чтобы СМН приносила эффект, она должна работать постоянно. Однако сбои и поломки неизбежны. Поэтому очень важно иметь в доступе расходные материалы. И наш потребитель, который раньше был вынужден ждать запчасти по месяцу и больше, сегодня знает, что у СТК есть центр продаж расходных материалов, и необходимое можно получить без дополнительных заказов в течение одного-двух дней. Это огромное преимущество.

Ещё один плюс нашего центра — это срок реагирования на обращение. На сегодняшний день он составляет двое суток. В течение двух дней мы готовы выехать на объект, понять, почему станция встала, провести диагностику, запустить её. Такую скорость на самарском рынке не может предложить больше никто!

Кроме того, специалисты центра выезжают в любой уголок страны, где используются наши продукты — как для того, чтобы показать преимущества, так и для решения претензий. Обычно такие выезды сопровождаются демонстрацией работы и обучением строителей. Потому что зачастую мастера списывают возникающие при механическом способе нанесения проблемы на качество продукта, в то время как на самом деле они просто не учитывают многих особенностей работы со станциями — таких, как расход воды, режим эксплуатации и т. п. Ведь как за любым техническим средством, за СТМ надо следить, халатное или неумелое обращение может привести к серьезным поломкам. Но даже эти случаи мы максимально оперативно устраняем на строительных объектах. Там, где это невозможно сделать по месту, мы забираем станцию на ремонт.



Ассортимент продукции ТМ FORMAN для машинного нанесения

На сегодняшний день это три штукатурки — FORMAN № 01, 12, 14.

Также мы развиваем культуру нанесения наливных полов при помощи СМН - FORMAN № 31, 32, 33.

Мы можем по праву гордиться тем, что наша продукция очень хорошо работает с СТМ, о чем свидетельствуют испытания производителей станций машинного нанесения. Все изготовители, станции которых мы представляем, пропустили наши сухие смеси через свое оборудование и дали положительные заключения, что подтверждено официальными письмами. Особенности нашей продукции помогают снизить расход материалов за счет того, что волжский песок лучше перекачивается, содержит меньше абразивного состава и, как следствие, наш потребитель экономит на расходных частях.



Ценовая политика в новых экономических условиях

ЗАО «СТК» не манипулирует ситуацией и не делает попыток на ней нажиться. Все оборудование, которое было закуплено по прежнему курсу, будет продаваться по фиксированной цене. Конечно, на новых закупках скачки курса уже скажутся. Но мы будем искать способы максимально поддержать наших партнеров. В частности, на сегодняшний день у нас действует акция: при приобретении продукции ТМ FORMAN для машинного нанесения шнековая пара в подарок. Получить бесплатный расходный материал на объем, соответствующий расходу 1 шнековой пары, для потребителя очень выгодно.

Планы по развитию

Как показывает практика, интерес к механизации растет: за первый год существования сервисного центра было продано три станции машинного нанесения, за второй — уже пять. И в дальнейшем мы намерены наращивать объем продаж — и самих СМН, и сухих строительных смесей для машинного нанесения. Безусловно, в планах сервисного центра стоит расширение ассортимента. Недавно мы запустили программу реализации профессионального строительного инструмента, а также электрического оборудования для финишной отделки оштукатуренных или подготовленных поверхностей. Мы совершенствуем свои компетенции. А ещё совсем недавно специалисты ЗАО «СТК» начали проводить регулярные семинары по работе с СМН для крупных строительных компаний, а также для частных бригад.



FORMAN[®]
Ровно под задачу!