

ПЛАНЕТА ТБМ

№4/2016

Тема номера:
**СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ
КОМПАНИИ ТБМ**





Дорогие друзья!

Вышел новый номер «Планеты ТБМ». Тема этого номера: Специальные сервисы Компании ТБМ.

Основная цель Компании ТБМ – стать лучшим поставщиком для наших Клиентов и лучшим работодателем для наших сотрудников.

Для того, чтобы предлагать своим Клиентам лучший сервис на рынке, мы делаем очень многое: разрабатываем и обновляем специальное программное обеспечение, поставляем товар разными способами доставки, даем возможность оплаты товара как наличным, так и безналичным способами. А также запустили собственное производство мебельных фасадов, открыли испытательный центр для проверки фурнитуры и готовых изделий, используем новейшие технологические разработки для подбора цвета лакокрасочных материалов под требования Клиентов, внедряем различные маркетинговые акции для обеспечения лучшего предложения на рынке, обучаем менеджеров Компании ТБМ и наших партнеров и многое другое.

На страницах журнала вы сможете узнать и подробно познакомиться со специальными сервисами, которые делают Компанию ТБМ уникальной, и, может быть, выбрать именно тот комплекс услуг, который будет верным помощником вашему бизнесу.

Желаем вам приятного и полезного чтения!

Свои отклики, комментарии и предложения по «Планете ТБМ» вы можете отправить по адресу: pressa@tbm.ru



СОДЕРЖАНИЕ



ИТОГИ ГОДА

Поздравление генерального директора ТБМ 2
ТОП-10 2016 ГОДА..... 3



ТЕМА НОМЕРА

Сейчас мы делаем лучшее предложение на мебельном рынке 6
Распил длинномерных товаров..... 10



ДОСТИЖЕНИЯ ТБМ

Проект по производству москитных сеток – шаг навстречу Клиентам 12



ЦЕННОСТИ ТБМ

«Эксперион»: только качественные испытания 16
Лаборатория цвета 18



ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ ПОБЛИЖЕ

Клиент, обратившийся к нам однажды, становится постоянным 20

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Сотрудничество с сильными партнерами – залог успешного развития 24

ТОРГОВАЯ ПРОГРАММА

Брендинг оконных ручек – новая услуга ТБМ 26
Новая профильная серия ALUMARK – S54 28

МАРКЕТИНГ

Маркетинговые акции – комплекс сервисов для наших Клиентов..... 30
Горячий понедельник ТБМ 32
28 международная выставка «Мебель, фурнитура и обивочные материалы – 2016» 34

ГОРОСКОП

Гороскоп на 2017 год 38

ПОЗДРАВЛЯЕМ

ПОЗДРАВЛЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ ТБМ

Поздравляю вас с началом нового 2017 года. Уходящий 2016 год, пожалуй, был одним из самых трудных в истории нашей Компании. Однако те задачи, которые мы перед собой ставили в этом году, мы с успехом осуществили.

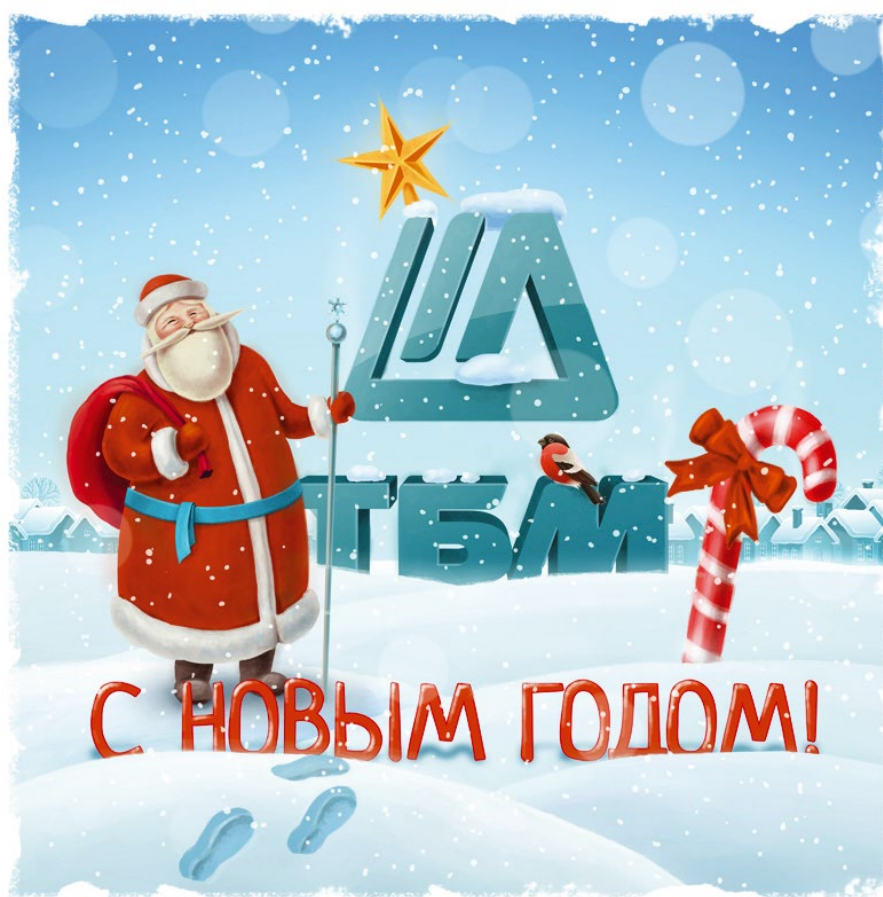
Прежде всего, я бы хотел отметить то, что нам удалось сохранить коллектив, продолжить образовательные проекты как для специалистов ТБМ, так и для наших Клиентов. Мы вводим в ассортимент новые товары, развиваем розничную сеть и клиентские сервисы - даже в сложный период нам удалось сохранить и преумножить свою рыночную долю и укрепить отношения с Клиентами и Поставщиками.

В 2016 году Компания ТБМ существенно продвинулась в подходе к реализации кайдзен-проектов - был осуществлен проект «5С» во всех региональных подразделениях. Мы добились чистоты, порядка, экономии рабочего времени, складских площадей и повышения дисциплины труда. Многие из наших руководителей освоили методы управления на основе Ката Коучинга, улучшив показатели эффективности текущих бизнес-процессов.

В 2017 году одним из самых важных приоритетов Компании является обеспечение стабильности коллектива ТБМ. Для реализации этой задачи нам необходимо оптимизировать свою работу, снизить издержки и увеличить маржинальный доход.

От лица всей Управляющей Компании и руководства ТБМ поздравляю всех с Новым годом! Желаю сотрудникам и их семьям здоровья, благополучия и в любых ситуациях не терять оптимизма и верить в успех!

Наша Компания остается сильной, наши Поставщики и Клиенты делают ставку на ТБМ, и Компания ТБМ приложит все усилия, чтобы оставаться лучшим поставщиком для наших Клиентов и лучшим работодателем для наших Сотрудников.





ИТОГИ ГОДА

ТОП-10 2016 ГОДА

В ТБМ-ОНЛАЙН ПОЯВИЛАСЬ ФУНКЦИЯ ОПЛАТЫ БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ, А ТАКЖЕ ПОЛЕ ОТОБРАЖЕНИЯ ТОЧНОГО КОЛИЧЕСТВА ТОВАРОВ НА СКЛАДАХ ДЛЯ ВСЕХ КЛИЕНТОВ КОМПАНИИ



Теперь Клиенты Компании ТБМ могут видеть не только количество товара на складе, но и товар, находящийся в пути и на вышестоящих складах, и его возможный срок поставки.

А также Клиенты теперь могут оплатить товар банковской картой, не ожидая выставления бумажных счетов.

6465 НОВЫХ АРТИКУЛОВ БЫЛО ВВЕДЕНО В АССОРТИМЕНТ КОМПАНИИ ТБМ В ЭТОМ ГОДУ



Мы работаем для Клиента и постоянно совершенствуем свою работу, развивая сервисы, внутренние бизнес-процессы и ассортимент. Мы следим за всеми новинками рынка, чтобы предложить самый большой выбор комплектующих в отрасли.

ЗАПУЩЕНА ФЕДЕРАЛЬНАЯ АКЦИЯ «ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК ТБМ» – НОВЫЙ МЕТОД РАБОТЫ С ИНСТРУМЕНТОМ «РАСПРОДАЖА»



В первый понедельник каждого месяца в разделе «Распродажа» на сайте www.tbm.ru появляются новые, специально отобранные артикулы по максимально выгодным ценам. Это возможность купить полностью ликвидный товар по специальной цене.

20 ФИЛИАЛОВ КОМПАНИИ ОТМЕТИЛИ ЮБИЛЕИ В 2016 ГОДУ



В Компании ТБМ 13 дивизионов, 57 филиалов и 78 региональных представительств, 20 из них отметили пятилетний, десятилетний, пятнадцатилетний и двадцатилетний юбилеи!

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛЬНЫХ ФАСАДОВ «ТБМ-ЛЮКС» НАЧАЛО РАБОТУ ДЛЯ КЛИЕНТОВ



Собственное производство мебельных фасадов «ТБМ-Люкс» было создано для того, чтобы Клиенты ТБМ имели возможность купить сразу готовые высококачественные фасады, не тратясь на целые полотна, не думая о том, куда складировать технологические остатки и избегая затрат при производственном браке.

СОТРУДНИКАМИ КОМПАНИИ БЫЛО ПОСАЖЕНО БОЛЕЕ 200 САЖЕНЦЕВ ДЕРЕВЬЕВ



Небольшая, но дружная команда сотрудников «ТБМ-Байкал» совместно с НП «Защитим байкал вместе» прибыла на место, где выгорело 45 гектаров леса. В результате работы было высажено около 200 саженцев сосны обыкновенной.

В РАМКАХ АКЦИИ «ДОБРОЕ ОКОШКО» ПЕРЕОСТЕКЛЕН 11 ДЕТСКИЙ ДОМ



В Азовском детском доме-интернате для детей с ограниченными возможностями завершились работы по замене еще 26 окон в двух жилых корпусах.



ВЫПУЩЕНА НОВАЯ ЛИНЕЙКА ФУРНИТУРЫ INTERNIKA-WIN



internika®

Фурнитура Internika – сделана для российского рынка, с учетом рекомендаций производителей окон и специальным запатентованным покрытием Silbear, защищающим поверхность от коррозии в условиях российского климата. Комплектация Internika Win – это недорогая фурнитура, отвечающая всем строительным стандартам и техническим требованиям.

ДЕПАРТАМЕНТ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О ПЕРЕХОДЕ НА ДОСТАВКУ КЛИЕНТАМ СОБСТВЕННЫМ АВТОТРАНСПОРТОМ



Несмотря на то, что экономические показатели говорят в пользу наемного транспорта, департамент логистики ТБМ принял решение организовывать доставку Клиентам собственным автотранспортом и водителями из штата Компании. Это более затратно, но более ориентировано на Клиента. А наша ценность №1 – Мы работаем для Клиента.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ВИКИПРО ВЗЯЛА НОВУЮ ВЫСОТУ – БОЛЕЕ 100 000 ПОСЕТИТЕЛЕЙ В МЕСЯЦ ЗАГЛЯНУЛИ НА СТРАНИЦЫ ЭНЦИКЛОПЕДИИ ВО ВСЕМИРНОЙ ПАУТИНЕ



WIKIPRO

Окна. Двери. Мебель
Отраслевая энциклопедия
www.wikipro.ru

Появление сайта www.wikipro.ru на просторах интернета стало событием для всей строительной отрасли. Проект является полностью некоммерческим, а также содержит уникальный ценный контент для конечных пользователей, для бизнес-сообщества и для развития бизнеса.

СЕЙЧАС МЫ ДЕЛАЕМ ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ

В январе 2016 года для Клиентов Компании ТБМ открылось производство мебельных фасадов «ТБМ-Люкс». Новейшее оборудование, обученный персонал, высокий контроль качества – обязательные составляющие сервиса, предоставляемого Компанией ТБМ.

О производстве, о его задачах и перспективах «Планете ТБМ» рассказал директор департамента мебельных комплектующих Борис Колпаков.

Борис, почему было принято решение об открытии собственного производства мебельных фасадов, ведь организация и содержание собственного производства требует вложения значительных ресурсов?

Решение об открытии производства было принято в декабре 2013 года. К этому моменту мы имели большой опыт продаж мебельных плит AGT и Alvis, прирастали по этому направлению и чувствовали себя довольно уверенно.

Но на выставке «Мебель-2013» очень многие посетители стенда задавали нам вопрос: «Почему вы не производите фасады из ваших плит?» И это было значимым сигналом к пересмотру нашей сервисной составляющей, так как многие из наших конкурентов давали такой сервис, да и результат обработки анкет также подтвердил, что более половины Клиентов хотели бы сразу покупать в ТБМ готовые фасады. Тем более мы знали об опыте работы одного из наших основных поставщиков – компании Alvis, у которой в Испании 2/3 от объема продаж – готовые фасады и лишь 1/3 составляют полномерные плиты.

Еще одним важным фактором для открытия собственного производства стало развитие продаж через розничные магазины «ТБМ-Мар-



кет». Раньше на запросы Клиентов о покупке фасада мы могли только предложить покупку плиты, кромки и переработать их у стороннего производителя. Однако розничный Клиент не был готов выкупать всю плиту для изготовления одного или двух фасадов.

Более того, наши Клиенты до момента открытия производства фасадов «ТБМ-Люкс» не имели возмож-

ности быстро рассчитать стоимость изготовления фасадов и оценить свои расходы, поэтому для нас было важно организовать также сервис электронного расчета стоимости изготовления фасадов через систему ТБМ-Онлайн.

Один из наших крупных конкурентов уже давал такой сервис, но для получения расчета стоимости требовалось участие менеджера. Мы же



поставили себе задачу, организовать предварительный расчет изготовления фасадов через личный кабинет в ТБМ-Онлайн, чтобы наши Клиенты не зависели от текущей загрузки сотрудника ТБМ в филиале.

Все эти критерии позволили принять решение об открытии собственного производства.

Что еще получает Клиент, заказывая фасады в «ТБМ-Люкс»?

Во-первых, Клиенты «ТБМ-Люкс» получают самые быстрые сроки изготовления - сейчас мы исполняем заказ за 5 рабочих дней (по складской программе, включающей в себя 60 декоров). Это максимально быстрые сроки на рынке - наш ближайший конкурент делает фасады минимум за 7 дней. Особенно такая скорость изготовления актуальна для близлежащих регионов, когда время на логистику готового изделия минимально.

Во-вторых, для производителя мебели очень важна минимизация потерь на остатки материала. На любом производстве остаются обрезки, которые нужно хранить, учить, списывать и пр. При заказе фасадов на стороне, не нужно замораживать средства на учет и хранение остатков, а также не закладывать расходы на брак и ошибки.

И третье, на мой взгляд, самое главное, что получает Клиент, заказывая фасады в «ТБМ-Люкс», - это высочайшее качество. На текущий момент мы даем лучшее качество в России по изготовлению глянцевых и суперматовых фасадов, и по праву можем гордиться нашей продукцией.



Тарас Михейкин,
Руководитель
производства «ТБМ-Люкс»



Помимо производства прямых фасадов мы готовы по запросу оказывать нашим Клиентам и другие сервисы, например, резка торца фасада под 45 градусов для изготовления корпусной мебели с угловыми фасадными элементами: кухонные острова, тумбы, комоды и пр.

Также мы оказываем сервис по подбору переходящей текстуры древесных декоров на мебельном изделии. Естественно, есть ограничение размерами плиты, но сделать раскрой внутри одного полотна мы готовы.

С самого начала работы производства мы делали присадочные отверстия под петли на готовых фасадах. Изначально лишь 10% Клиентов пользовались этим сервисом, сейчас более 40% наших Клиентов заказывают эту услугу.

Что же отличает фасады ТБМ-Люкс от фасадов конкурентов?

Это очень важный вопрос. Главное отличие – это PUR-технология, которую мы используем для изготовления фасадов. PUR-технология – это технология кромкооблицовки фасадов при помощи полиуретанового клея. Это дает главное преимущество – водостойкость фасадов: наши фасады могут использоваться как в кухонной мебели, так и в мебели для ванных комнат. Щели на стыке кромки и полотна фасада недопустимы, так как эксплуатация изделия во

влажной среде приведет к проникновению влаги внутрь плиты и ее разбуханию.

Также важно сделать незаметным стык поверхности фасада с кромкой. Это достигается за счет технологии щелевого нанесения клея, при которой шов получается менее 0,1 мм. Для глянцевого фасада это очень важный момент, поскольку мы не должны видеть границы перехода фасада в кромку. Фасад должен быть монолитным и выглядеть цельным.

На производстве «ТБМ-Люкс» все фасады также идут с полировкой ра-





диуса, что обеспечивает глянцевый блеск при переходе кромки в пластик.

И еще один немаловажный момент – упаковка готового изделия. Для того, чтобы Клиент получил фасад без механических повреждений – каждый фасад упаковывается в П-образный вспененный полиэтиленовый профиль. Причем, отмечу, что за год работы у нас не было ни одной рекламации по качеству товара из-за транспортировки.

Могут ли Клиенты из регионов воспользоваться сервисом по заказу фасадов «ТБМ-Люкс»?

Да, все Клиенты ТБМ могут воспользоваться этим сервисом, именно для этого мы запустили возможность электронных заказов через систему ТБМ-Онлайн. С первых дней открытия производства, Клиент ТБМ мог рассчитать и заказать фасад из любого региона, имея лишь доступ в интернет. Это одно из серьезных конкурентных преимуществ «ТБМ-Люкс».

Мы делаем фасады и отправляем их нашим Клиентам от Калининграда до Владивостока. Срок изготовления для всех одинаковый - 5 рабочих дней - остальное время нужно планировать на логистику и доставку продукции. У нас есть Клиенты и в Хабаровске, и на Камчатке, которые готовы ждать заказа по 4-5 недель, но получить гарантированное качество фасадов, которое обеспечивает «ТБМ-Люкс».





Мебельные фасады – продукт, подверженный модным течениям. Меняется мода, меняются виды фасадов: прямые, радиусные, наборные и прочее. Насколько производство «ТБМ-Люкс» гибкое и готово к переменам в трендах мебельного рынка?

Действительно, одна из сложностей работы в мебельном секторе – довольно большая ротация ассортимента, так как все подвержено некой моде. Сейчас мы видим, что увеличивается доля суперматовых фасадов, активно входит в стадию развития изготовления фасадов со структурированной поверхностью. Если говорить о моде на декоры, то тут производство «ТБМ-Люкс» абсолютно гибкое: сейчас в работе используется 60 декоров складской программы, но на заведение нового образца требуется не очень много времени – 1,5 – 2 месяца – «ТБМ-Люкс» готов к расширению, изменению ассортимента или смене линейки декоров.

Если говорить о различных типах фасадов, то сегодня «ТБМ-Люкс» изготавливает только прямые фасады из материалов AGT, Alvic Luxe и линейки Synchron (структурированные плиты). Но мы не готовы останавливаться на этом: сейчас идет подготовка к запуску сборных фасадов из структурированных плит. На текущий момент производство находится в стадии проработки технологии сборки подобных фасадов. Это потребует как доработки программного обеспечения для заказа продукции в ТБМ-Онлайн, так и закупки дооборудова-



Антон Мехедов,
Управляющий по проектам
и инвестициям

«ТБМ-Люкс» - это не просто цех, оборудованный станками, это система, требующая постоянного совершенствования - нельзя запустить производство и работать, ничего не меняя, даже в течение одного года. Необходимо всегда ставить цели для новых точек развития, например, внедрение дополнительных сервисов: присадка под нестандартные петли, раскрой с переходом рисунка, запил торцов и прочее.

Также перед нами стоит задача на ближайшую перспективу - начало производства сборных пятиэлементных фасадов из плитных материалов Synchron. В дальнейшем мы также планируем развивать ассортимент выпускаемой продукции, как путем внедрения различных типов фасадов, так и использования новых декоров и линеек мебельных плит.

А для того, чтобы поставленные цели были достигнуты, нужно обучать и развивать персонал, внедрять инструменты бережливого производства и, что еще более важно, активно использовать их в работе. С одной стороны, этим мы оптимизируем издержки и повышаем эффективность операционной деятельности завода, а с другой – даем нашим Клиентам лучшее предложение на рынке по срокам изготовления заказов при стабильно высоком качестве продукта.

ния для отдельных технологических операций.

Также мы принимаем заказы и на радиусные фасады из материалов, представленных в ассортименте ТБМ. Сейчас это внешнее производство - их изготавливает наш партнер, который специализируется именно

на радиусных фасадах и имеет все необходимое для этого.

Я вижу, что как с точки зрения ассортимента готовых фасадов, так и с точки зрения отслеживания тенденций в выборе плитных материалов, производство «ТБМ-Люкс» готово к требованиям рынка и к постоянному развитию.

*Беседовала:
Маргарита Перфильева*



Видеоролик о производстве мебельных фасадов «ТБМ-Люкс»



РАСПИЛ ДЛИННОМЕРНЫХ ТОВАРОВ

Совершенство складывается из мелочей, а взаимодействие ТБМ с покупателями – из предлагаемых Компанией специальных сервисов и сопутствующих услуг, значительно упрощающих работу Клиентов. Об услуге распила длинномерных товаров «Планете ТБМ» рассказал начальник участка нестандартных товаров Юрий Фалалеев.

Юрий, как долго существует данный сервис и что подтолкнуло к идее его создания?

Идея оказания этой услуги возникла довольно давно и вынашивалась долгое время. Но к принятию окончательного решения и началу реализации проекта по созданию участка распила нас подтолкнули просьбы, активно поступающие от Клиентов.

Проект был запущен в феврале 2014 года, соответственно, сервис по распилу длинномерного товара в размер, необходимый Клиенту, существует уже почти 3 года.

При покупке каких нестандартных товаров, можно прибегнуть к услуге распила?

На данный момент на участке нестандартных товаров Московского дивизиона производится распил всего ассортимента подоконников ПВХ, а так же подоконников премиум-класса Möller и Werzalit. Услуга также доступна при покупке столешниц ALPHALUX, стеновых панелей и плит ДСП.

При необходимости Клиент может обратиться напрямую к менеджеру с просьбой распилить необходимый товар, например, уплотнитель.

Для каждой категории товаров требуется соответствующее оборудование?

Конечно. В зависимости от материала, из которого состоит товар



(сталь, алюминий, ПВХ, дерево) и его габаритных размеров необходимо использовать разное оборудование. Для выполнения работ на участке применяется оборудование итальянских производителей: две упаковочные машины фирм AVVOLGIPACK и ROBOFAC и два торцовочных станка фирм STROMAB и CEG.

Каков алгоритм получения услуги?

Клиент может обозначить потребность в распиле напрямую менеджеру, но большая часть заявок оформляется через ТБМ-Онлайн, где для этого предусмотрен отдельный удобный функционал.

После поступления заявки программа оптимизации, заложенная в



КИС-Интеграторе ТБМ, просчитывает количество товара, необходимое для выполнения заказа Клиента. Если товара на участке нестандартных товаров не хватает, создается акт пополнения участка с основного склада.

После оплаты счета, начинается работа по выполнению заказа: распечатывается лист раскроя и этикетки, которые необходимо наклеить на распиленный товар; с мест хранения комплектуются артикулы, согласно листу раскроя, и перемещаются к линии распила. Далее производится распиловка товара в размер и размещение остатков в ячейки хранения, сортировка напиленных кусков по заказам Клиентов с последующей упаковкой товара в стретч-пленку.

Процесс завершается укладкой упакованных кусков в паллет для транспортировки, загрузкой паллета в автотранспорт и доставкой товара Клиенту.

Как долго Клиенту нужно ждать готовности заказа?

В случае самовывоза заказы выполняются день в день, а заказы на доставку выполняются на 3-й день: если сегодня к нам поступила заяв-

ка, то Клиент получит товар через день.

Могли бы вы кратко описать технологию распила?

Товар, который необходимо распилить по заявке Клиента, перемещается с мест хранения на линию распила. Распиловщик согласно листу раскроя устанавливает ползунок измерительной линейки в необходимое положение. Хлыст товара размещается на рольганги, проталкивается до флажка с выставленным размером и фиксируется в перпендикулярном положении по отношению к диску пилы – производится распил. На напиленный кусок наклеивается этикетка с информацией о товаре и Клиенте, для которого данный товар предназначен. Далее кусок проталкивается по рольгангам далее по линии сотруднику, ответственному за сортировку и упаковку товара.

Какое применение находится оставшимся после распила куском товара?

На ликвидный остаток товара, оставшегося после распила, клеится идентификационная этикетка, и

он размещается в ячейку хранения. Если размер остатка неликвидный, то есть остаток не подлежит последующей продаже, он размещается в контейнер утилизации.

Остатки подоконников ПВХ продаются на завод «Мёллер», который перерабатывает их для производства подоконников Möller, состоящих из смеси ПВХ и древесной муки.

На ваш взгляд, насколько актуален этот сервис для Клиентов?

На текущий момент производительная мощность участка позволяет выполнять объем работ по распилу до 1800 кусков в смену. Для обеспечения такой производительности на участке установлено 2 линии распила, на которых работают ежедневно 10 сотрудников: 4 сотрудника в смену и 6 ежедневно. Если сравнивать с прошлым годом, объем заказов увеличился примерно на 40%.

Я считаю эти показатели лучшим подтверждением актуальности данного сервиса для Клиентов Компании ТБМ.

Беседовала: Мария Никитина



ДОСТИЖЕНИЯ ТБМ

ПРОЕКТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОСКИТНЫХ СЕТОК – ШАГ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТАМ

В своем стремлении к развитию каждая компания выбирает свой путь. Преимущества открытия новых направлений бизнеса в рамках одной отрасли неоспоримы: такой подход делает Компанию более устойчивой к меняющейся экономической обстановке, позволяет расширить сегмент присутствия на рынке, а также существенно влияет на лояльность Клиентов за счет активного развития и расширение спектра сервисных возможностей Компании ТБМ.

О процессе реализации проекта «Производство москитных сеток» и первых результатах рассказал Леонид Кандауров, продукт-менеджер дивизиона «ТБМ-Приволжье».

Скажите, как возникло решение начать производство москитных сеток? Почему вы решили заниматься этим проектом?

В дивизионе «ТБМ-Приволжье» стратегические цели Компании разбиты на тактики. Проект по производству москитных сеток относится к тактике «Открытие новых бизнес-направлений», куратором которой является заместитель генерального директора «ТБМ-Приволжье» Владимир Голосов.

На данный момент производство москитных сеток организовано в филиалах ТБМ в Самаре, Уфе и Оренбурге.

На ваш взгляд, является ли данная услуга весомым преимуществом ТБМ?

Открытие производства позволит филиалам сравняться в сервисных возможностях с нашими конкурентами. Данная услуга широко востребована на рынке B2C, ее предоставляют многие наши партнеры по оконному производству. Также на принятие решения по открытию производства повлияла обратная связь от Клиентов: после открытия интер-





Владимир Голосов,
заместитель генерального
директора «ТБМ-Приволжье»

В 2016 году мы впервые применили практику по развертыванию стратегических целей Компании, в том числе стратегической цели №2, в виде АЗ-Х матрицы на тактики. По данным тактикам мы определили ответственных сотрудников и под их контролем запустили проекты.

В рамках тактики «Открытие новых бизнес-направлений» был запущен проект по производству москитных сеток, так как при общении с сотрудниками интернет-магазина была получена информация, что Клиенты интересуются данным продуктом, на него есть спрос. Дополнительно изучив рынок, мы узнали, что ряд наших конкурентов оказывают подобную услугу Клиентам. Поэтому оценив свои ресурсы и поняв, что для запуска не потребуется значительных вложений, мы приняли решение реализовать этот проект.

При реализации проекта мы применяли подходы Ката Коучинга и работали в формате Коуч/Лидер. Коучем в данном проекте выступал я, а лидером – продукт-менеджер дивизиона Леонид Кандауров.

На наш взгляд, москитные сетки востребованы в секторе B2C, и первые продажи доказали это. Данный продукт позволит привлечь дополнительный поток Клиентов за счет повышения наполняемости потребительской корзины. В 2017 году мы планируем также в формате Ката Коучинга запустить проект по реализации москитных сеток, где уже будем анализировать процесс продажи этого продукта нашим Клиентам и искать пути его совершенствования.

нет-магазинов к нам не раз поступали запросы на готовые конструкции москитных сеток.

Дальнейшее совершенствование процессов производства и продажи позволит говорить об еще одном преимуществе Компании ТБМ.

Какие действия с вашей стороны потребовались для запуска производства?

При организации производства в первую очередь мы разработали инструкцию по сборке москитных сеток, а также регламент организации производства, где пошагово описаны все действия сотрудников.

На складских площадях филиалов ТБМ в Самаре, Уфе и Оренбурге был организован производственный участок, где разместили все необходимое для производства оборудование. Для нарезки профилей были приобретены рольганги и торцевые пилы. Необходимо отметить разумную стоимость оборудования, и рольганги местного производителя, который находится в Уфе, что минимизирует сроки поставки. Столы по сборке москитных сеток произвели собственными силами. Отдельное место отведено под стеллажи для хранения профиля и зону готовой продукции. Затраты на оснащение производства составили не более 40-50 тысяч рублей.

Какова технология производства москитной сетки?

Сборщик получает задание на производство москитной сетки с указанием размеров комплектующих. На торцевой пиле отрезаются заготовки основного и поперечного профиля для будущей конструкции москитной сетки. На рабочем столе согласно заданию отрезают москитное полотно и москитный шнур. Затем с помощью пластиковых углов соединяется основной профиль. Для исключения появления зазоров между профилем и углом соединение простукивается резиновым молотком. Ровно по центру москитной сетки располагается поперечный профиль, в него с обеих сторон вставляются алюминиевые кронштейны для соединения с основным профилем. На конструкцию кладется предварительно подготовленный кусок москитного полотна, который затем закатывается в паз профиля шнуром при помощи ролика. Устанавливаются ручки, и производится контроль качества: проверка размера и геометрии готового изделия.





Роман Шипяков,
старший продукт-менеджер
департамента комплектующих
для стеклопакетов и монтажа

Департамент комплектующих для стеклопакетов и монтажа в начале 2016 года подготовил техническое задание о добавлении в КИС -Интегратор ТБМ меню Участка москитных сеток, куда вносятся размеры изделия и выбор типа профиля, и где идет автоматический перевод артикулов необходимых для изготовления изделия на участок производства москитных сеток.

Первое тестирование полного цикла изготовления прошло в Московском дивизионе. Сейчас на основе выявленных ошибок идет корректировка процесса. К сезону 2017 года сервис планируется запустить во всех филиалах.

Какой путь проходит заказ, начиная с заявки и заканчивая отгрузкой готового изделия Клиенту?

Все начинается с оформления заказа: Клиент обозначает свою потребность напрямую менеджеру интернет-магазина. Заявка оформляется исключительно в офисе и в нее может войти любое количество москитных сеток, которое необходимо Клиенту, главное – указать необходимые размеры изделий.

Менеджер интернет-магазина принимает заказ и выставляет счета. Покупатель оплачивает счета, и только после этого заказ поступает на склад. Все конструкции, указанные в заказе, собираются согласно инструкции по производству москитной сетки. Готовые изделия упаковываются и выдаются Клиенту на складе вместе с инструкцией по установке. Клиент может забрать изделие самовывозом или воспользоваться сервисом доставки.

Каковы сроки оказания услуги?

Мы проанализировали сроки производства москитных сеток наших конкурентов и выявили, что основная масса производителей указывают срок равный трем дням. Отталкиваясь от полученной информации, для начала было решено взять обязательства по производству москитной сетки за три дня. Но на практике все вышло гораздо быстрее: все заказы были закрыты на следующий день.

Рассматривается ли возможность внедрить функционал заказа го-

товых москитных сеток в ТБМ-Онлайн?

Организацию производства москитных сеток в филиалах «ТБМ-Приволжье» мы начали параллельно с аналогичным процессом в филиале «ТБМ-Москва», где проект будет готов к запуску сразу после автоматизации всех связанных с производством процессов.

В настоящее время в наших филиалах расчет конструкций ведется в Excel, а артикулы в счет вносятся вручную.

Но я уверен, что мы обязательно придем к вопросу внедрения новых функций в систему электронной торговли ТБМ-Онлайн, сразу после того, как будет автоматизирована работа по расчёту конструкций и выписки счетов.

Какие результаты были достигнуты после запуска проекта?

Перед собой мы поставили следующую цель: организовать процесс производства москитных сеток, используя имеющиеся программные инструменты, со сроком отгрузки заявки в течение 3-х дней после заказа. Могу с уверенностью сказать, что поставленную задачу мы выполнили на 100%.

Хочу отметить, что москитные сетки – сезонный товар, пик продаж которого приходится на летний период, если быть точным, с мая по сентябрь. Поскольку производственные участки начали работать только в сентябре, в самом закрытии сезона, внушительных оборотов мы не достигли. Филиал «ТБМ-Уфа» произвел и реализовал 11 москитных сеток, «ТБМ-Самара» 6 сеток, а в «ТБМ-Оренбург» мы проверили работоспособность участка, произведя две конструкции на нужды филиала. Все сетки были реализованы через интернет-магазины.

Значимые результаты от проделанной работы мы ожидаем получить в 2017 году.

Расскажите о дальнейших планах развития проекта?

В планах, как я уже говорил, дальнейшая оптимизация всех процессов. Все материалы, которые были разработаны в процессе организации производства москитных сеток, будут переданы в филиалы ТБМ в Ульяновске, Саратове и Пензе, что позволит оперативно и без ошибок организовать там производственные участки.

Беседовала: Мария Никитина



FIRMAX

FURNITURE COMPONENTS

СИСТЕМА ВЫДВИЖНЫХ ЯЩИКОВ FIRMAX NEWLINE



Надежность.

Подтверждено международным сертификатом TUV Rheinland Group (60000 циклов открытия/закрытия при динамической нагрузке в 35кг.)



Легкость.

Простой процесс монтажа, демонтажа и регулировки ящика.



Широкий ассортимент.

Множество дополнительных аксессуаров, позволяющих подобрать ящик на Ваш вкус!

«ЭКСПЕРИОН»: ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Компания ТБМ стремится к постоянному совершенствованию и повышению сервиса для своих Клиентов. Именно для этого Компания ТБМ организовала работу испытательного центра «Эксперион» для контроля качества реализуемой на российском рынке оконной, дверной и мебельной фурнитуры, а также комплектующих для светопрозрачных конструкций.

В «Эксперионе» установлено новейшее оборудование, с помощью которого можно проверить продукцию на безотказность, воздухо- и водонепроницаемость, ветровую нагрузку, коррозионную стойкость покрытий, а также произвести испытания на разрыв, сжатие и изгиб.

Испытания в лаборатории «Эксперион» позволяют организациям оценить качество фурнитуры и комплектующих и проверить заявленную производителем информацию, например, соответствие показателей качества и характеристик испытываемых объектов требованиям НД в области стандартизации и иных документов, устанавливающих требования к объектам испытаний в соответствии с областью аккредитации.

Современное оборудование испытательного центра «Эксперион» позволяет проверять теплофизические характеристики изготавливаемой продукции, и получить сертифицированное подтверждение пройденных испытаний.

Оборудование испытательного центра «Эксперион» успешно прошло аттестацию в ФГУ «РОСТЕСТ-МОСКВА» и ФБУ «ЦСМ Московской области».

Оборудование испытательной лаборатории «Эксперион»

Стенд HOLTEN тип MB06 (Германия) предназначен для проведения испытаний на воздухо- и водонепроницаемость, водонепроницаемость, ветровую нагрузку и определения со-



Универсальная разрывная машина Zwick

противления теплопередаче оконных и дверных блоков, фасадов и ворот.

На стенде можно проводить тестирование оконных и дверных блоков размером до 3х3 метра, в том числе и элементов фасадных конструкций. Уникальность стенда заключается в том, что на нем можно проводить испытания светопрозрачных конструкций в любых погодных условиях и при диапазоне регулирования температуры от -30°C до $+60^{\circ}\text{C}$.

Управление и автоматический контроль процесса испытания с помощью ПК позволяет сохранять и ото-

бражать параметры испытаний на компьютере, а также задавать программы испытаний и сохранять процессы испытаний для проведения их в автоматическом режиме.

Стенды ДФМ-ТО1 Ковинопластика и КАЛЕВА (Россия) предназначены для испытаний оконной и дверной фурнитуры на безотказность, а также продолжительность функционирования для поворотно-откидных оконных блоков 20000 +1% циклов открывания-закрывания-откидывания.



Стенд HOLTEN тип MB06



Стенд ДФМ-ТО1 Ковинопластика



Стенд КАЛЕВА

Камера соляного тумана LIEBISCH (Германия) предназначена для проведения испытаний покрытий оконной, дверной и мебельной фурнитуры на коррозионную стойкость, то есть на воздействие соляного тумана и конденсирующейся влаги, согласно национальным и международным стандартам. Внутренний объем камеры составляет 1000 литров и позволяет загрузить испытываемые образцы-элементы фурнитуры практически всех размеров. Камера позволяет одновременно загружать несколько комплектов фурнитур разных производителей и объективно сравнивать полученные результаты при нахождении в одинаковых условиях испытаний. По требованиям российского ГОСТа вся фурнитура должна выдерживать 240 часов в соляном тумане, а это приблизительно 10 лет эксплуатации фурнитуры в нормальных условиях. Методики испытаний запрограммированы и сохранены в памяти, но могут быть изменены под необходимые требования и последовательность. Сегменты программ испытаний: соляной туман, вывод тумана из камеры, охлаждение, сухой нагрев.

Универсальная разрывная машина Zwick (Германия) предназначена для проведения механических испытаний фурнитуры и угловых сое-

динений на разрыв, сжатие и изгиб. Максимальное усилие F_{max} 20 кН.

Так же данную машину можно применять для различных других испытаний на растяжение, сжатие, сдвиг продукции и изделий из черных и цветных металлов, твердых пластмасс, деревянных изделий и подобных материалов.

Все происходящее в помещении испытательной лаборатории фиксирует веб-камера, с помощью которой заказчик испытания в любое время суток по персональному доступу может взглянуть, каким испытаниям подвергается его продукт. После окончания испытаний заказчик может получить протокол с результатами испытаний.



Камера соляного тумана LIEBISCH

НАША КОМАНДА
ПРОФЕССИОНАЛОВ



Еремин Александр
Руководитель группы колористов



Юрий Салиев
Старший колорист

Подбор цветов по образцу
Клиента с учетом технологии
отделки, имеющейся
на производстве Клиента



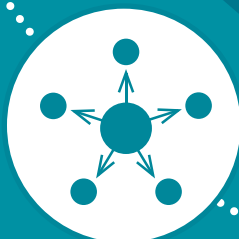
Корректировка цвета неправильно
заколерованных материалов



Ведение банка рецептов
и технологий отделки



Запуск колеровочного
оборудования в филиалах ТБМ
и обучение специалистов
по колеровке



Обучение сотрудников
VIP-Клиентов технологии
нанесения ЛКМ



ЛАБОРАТОРИЯ ЦВЕТА





Алексей Сучков
Колорист



Владимир Пушкарев
Колорист



Николай Климов
Менеджер по обучению



ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ ПОБЛИЖЕ

КЛИЕНТ, ОБРАТИВШИЙСЯ К НАМ ОДНАЖДЫ, СТАНОВИТСЯ ПОСТОЯННЫМ

Секрет успешной работы Компании ТБМ основывается на принципе клиентоориентированности, который реализуется посредством предоставления всего многообразия сервисных возможностей.

Услуга по изгибу профиля – не только востребованный, но и в своем роде уникальный сервис для Клиентов «ТБМ-Бел».

Обо всех нюансах прокатного метода изгиба профиля, взаимодействии с Клиентами и важности индивидуального подхода к изготовлению каждого изделия рассказал руководитель проекта Максим Милов.

Максим, что послужило толчком к запуску в дивизионе «ТБМ-Бел» сервиса по изгибу профиля?

Мы впервые задумались о запуске услуги изгиба профиля в конце 2014 года, когда после ввода в эксплуатацию нового складского комплекса у нас появилось невостребованное помещение.

Просчитывая и пробуя различные варианты его использования, от стандартной аренды, до услуг ответственного хранения, мы поняли, что нам выгоднее всего разместить там свой производственный участок. По функционалу мы поделили его на три части: цех хранения и колеровки лакокрасочных материалов, цех хранения и распила подоконников и цех изгиба арок.

Был приобретен гибочный станок, мы рассчитали, изготовили своими силами и установили вспомогательное оборудование, а также завезли минимальный склад материалов. С начала 2015 года в тестовом режиме запустили услугу изгиба сначала только ПВХ-, а затем и алюминиевого профиля.

В чем ценность предлагаемой дивизионом услуги для Клиентов?

Клиент, обратившийся к нам однажды, как правило, становится постоянным. Основная ценность этой услуги для Клиента – качество и уникальность нашего предложения.

Анализ рынка показал, что среди компаний, предлагающих услугу изгиба арок, есть большая конкуренция, но все производители используют устаревший термический способ, имеющий множество ограничений. Нам удалось занять нишу, используя принципиально другой, более дорогой, но прогрессивный метод прокатного изгиба, который обладает рядом существенных преимуществ.

Только мы в Беларуси можем качественно гнуть алюминиевый профиль. Что касается ПВХ-профиля, то у нас минимальные радиусы, лучшее качество изгиба ламинированных профилей (за счет отсутствия термического воздействия) и нет ограничений по длине, более того – только мы можем согнуть арки с армировкой.

Данная услуга является весомым конкурентным преимуществом и способствует созданию благоприятного имиджа Компании ТБМ.



Какое оборудование вы используете?

Мы используем гибочный станок компании Tim Ing из Сербии. Его преимущество – это универсальность.



Заменя прокатные ролики, мы имеем возможность гнуть множество разновидностей профиля, то же касается и алюминиевого профиля.

Кроме гибочного станка в процессе задействовано множество вспомогательного оборудования. Это длинномерные консольные стеллажи, различные пилы, разметочные и упаковочные столы, специальная вышка для засыпки и утрамбовки профиля, приспособления для удаления из готовых арок песка, специальные стеллажи для хранения роликов, различных вставок и вспомогательного оборудования и так далее.

Можно ли кратко описать технологию прокатного способа изгиба?

Согласовав с Клиентом задание, я делаю необходимые расчеты и передаю технологические карты в цех. Отрезается заготовка нужного размера, с помощью специального оборудования профиль затрамбовывается кварцевым песком, наносится разметка и защитная пленка, проводится расчет, расчетные данные заносятся в станок. Далее устанавливаются специальные ролики под данный тип профиля, забиваются необходимые ленты и вставки, происходит полуавтоматический

процесс изгиба. Затем профиль освобождается от песка, очищается и упаковывается.

Сколько сотрудников задействовано в процессе?

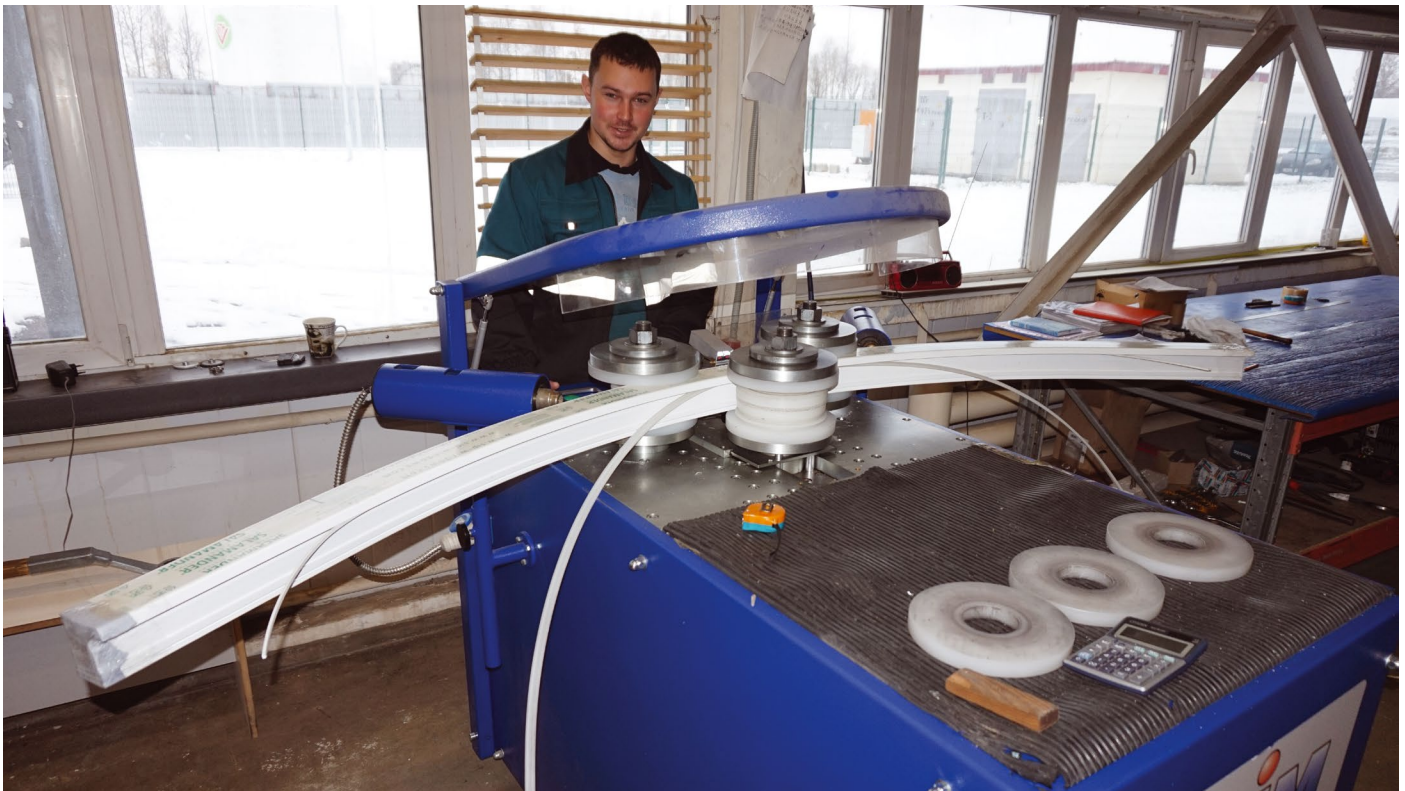
Я работаю с Клиентами, делаю расчеты, веду учёт и логистику, а непосредственно на изгибе задействовано два человека. При необходимости есть возможность подключения в помощь третьего

сотрудника с соседнего участка. Мы стараемся следовать принципу взаимозаменяемости, но в данном случае это нелегко. Процесс изгиба очень сложный, имеется множество тонкостей, чтобы овладеть ими, оператор должен пройти серьезное обучение и «набить руку».

Каков алгоритм оказания услуги?

Мы позиционируем нашу услугу как сервисную поддержку постоян-





ным Клиентам: качественными изделиями мы помогаем им успешно конкурировать на своих рынках.

Чтобы избавить Клиентов от дополнительных транспортных затрат, мы держим запас необходимого профиля, что является еще одним нашим конкурентным преимуществом.

Отмечу, что Клиент может вообще не приезжать к нам, а общаться дистанционно. Исключение составляют заказы из ламинированных профилей, тут Клиенту нужно пере-

давать заготовки (опять же чаще в нашу машину).

Получив заявку по электронной почте, делаем расчет, предлагаем Клиенту оптимальное решение и выставляем счет. Обычно на выполнение заказа требуется один-два дня. Аллюминиевые арки значительно сложнее (особенно фасадный профиль), поэтому гнутся дольше. Для удобства наших Клиентов, мы стараемся подстраиваться под график доставки и таким образом отгружаем готовые арки.

Как строится ваше взаимодействие с Клиентами на всех этапах выполнения заказа?

Клиенты взаимодействуют с нашими менеджерами лишь один раз во время первого заказа, в дальнейшем с ними работаю я. Почти все изделия отличаются своей индивидуальностью, в каждом заказе много специфических нюансов. Лишь напрямую общаясь с Клиентом, можно совместно с ним принять наиболее оптимальное решение по воплощению его задумки в конечное изделие.

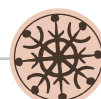
Планируется ли транслировать опыт на другие филиалы Компании?

Мы только в начале пути, поэтому транслировать опыт на другие филиалы Компании пока не планировали.

Мы непрерывно совершенствуем свои бизнес-процессы, постепенно изготавливаем ролики и прочую оснастку, расширяя свою линейку профилей. На данный момент гнем около 80 видов профиля.

Мы не боимся быть первооткрывателями, каждый день учимся чему-то новому, зачастую на собственных ошибках, поскольку выбрали свой путь и не имеем возможности перенять чей-то опыт.

ПОЧТИ ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ОТЛИЧАЮТСЯ СВОЕЙ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ, В КАЖДОМ ЗАКАЗЕ МНОГО СПЕЦИФИЧЕСКИХ НЮАНСОВ. ЛИШЬ НАПРЯМУЮ ОБЩАЯСЬ С КЛИЕНТОМ, МОЖНО СОВМЕСТНО С НИМ ПРИНЯТЬ НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ПО ВОПЛОЩЕНИЮ ЕГО ЗАДУМКИ В КОНЕЧНОЕ ИЗДЕЛИЕ



Беседовала: Мария Никитина

GOLA

система профилей



Система GOLA — это система профилей для верхних и нижних кухонных баз.

Система позволяет полностью отказаться от ручек.

Ничего лишнего, только стильная эргономичная кухня.

Оптимальное сочетание с фасадами из глянцевых полотен LUXE by ALVIC.

НАШИ ПАРТНЕРЫ

СОТРУДНИЧЕСТВО С СИЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

Уже более 12 лет компания «Евро-Окна» занимает прочные позиции на оконном рынке Владикавказа.

О важности освоения новых технологий, способных повысить эффективность работы, и роли безупречной репутации рассказал коммерческий директор компании «Евро-Окна» Казбек Гурциев.

Казбек, скажите, как вашей компании удается развиваться в текущих рыночных условиях?

Конечно, универсального рецепта успешного развития не существует. Наша организация была создана в 2004 году, то есть почти 12 лет назад. На протяжении всего этого времени мы делаем ставку на качество производимой продукции и репутации нашей компании.

Покупатель, оставшийся довольным взаимодействием с нашей компанией, скорее всего порекомендует нас своим знакомым и, таким образом, укрепит наш положительный имидж.

Также залогом успешного развития является сотрудничество с партнерами, которые презентуют новые технологии в оконной отрасли и помогают внедрить их в производство. Одним из таких партнеров является Компания ТБМ.

Что привлекает вас в сотрудничестве с ТБМ?

Наши партнерские взаимоотношения длятся более 10 лет. В первую очередь, нас привлекает соотношение цены и качества, оно, я думаю, является самой привлекательной чертой ТБМ.

Важным фактором является разнообразие продукции. Хорошо, когда есть из чего выбрать, но, к сожалению, в последнее время выбор несколько сузился, иногда возникают





ПОКУПАТЕЛЬ, ОСТАВШИЙСЯ ДОВОЛЬНЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ С НАШЕЙ КОМПАНИЕЙ, СКОРЕЕ ВСЕГО ПОРЕКОМЕНДУЕТ НАС СВОИМ ЗНАКОМЫМ И, ТАКИМ ОБРАЗОМ, УКРЕПИТ НАШ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ИМИДЖ

проблемы с заказом фурнитуры: к сожалению, из-за отсутствия некоторых позиций на складе задерживаются сроки изготовления продукции.

Нужно отметить сроки поставки, в основном ждать приходится не долго, и высокий уровень компетентности сотрудников. Специалисты Компании ТБМ всегда рады проконсультировать, помогают разобраться в случае возникновения вопросов, идут навстречу Клиенту

и стремятся удовлетворить его потребности.

Как вы считаете, что сейчас важно для потребителя вашей продукции?

Естественно, все хотят получить продукцию высокого качества за небольшие деньги, а тех, кто готов платить за качество становится все меньше. В этих условиях, я считаю, важно суметь выдержать баланс

между качеством и ценой. Достичь такого баланса нам помогает сотрудничество с Компанией ТБМ, которая создает для своих Клиентов возможности для конкурентоспособной работы на рынке.

Недавно вы начали работать в системе электронной торговли ТБМ-Онлайн. Пожалуйста, поделитесь впечатлениями от использования этого сервиса.

ТБМ-Онлайн существенно упростила мою работу. Во-первых, использование системы электронной торговли позволяет мне не тратить время на выпуску товара. Во-вторых, у меня есть возможность осуществлять мониторинг цен, а также видеть количество имеющегося на складе товара. Все это значительно влияет на качество и скорость выполняемой работы.

Используете ли вы еще какие-либо сервисные возможности ТБМ?

Я пользуюсь услугой доставки, которой очень доволен, поскольку это удобно. Также прибегаю к услуге распила длинномерного товара, но это происходит достаточно редко.

Порекомендовали бы вы Компанию ТБМ организациям, имеющим подобное производство?

Несомненно, порекомендовал бы по нескольким причинам: Компания ТБМ предоставляет все необходимое для производства, дает возможность идти в ногу со временем, помогая внедрять современные технологии, и внимательно относится к потребностям своих Клиентов.

НЕСОМНЕННО, ПОРЕКОМЕНДОВАЛ БЫ ПО НЕСКОЛЬКИМ ПРИЧИНАМ: КОМПАНИЯ ТБМ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА, ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ, ПОМОГАЯ ВНЕДРЯТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, И ВНИМАТЕЛЬНО ОТНОСИТСЯ К ПОТРЕБНОСТЯМ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Беседовала: Мария Никитина

БРЕНДИРОВАНИЕ ОКОННЫХ РУЧЕК – НОВАЯ УСЛУГА ТБМ

Для любой компании создание узнаваемого бренда – это обязательное условие успешного существования и достижения устойчивого положения на рынке. Брендирование является важным фактором конкурентоспособности и оптимальным инструментом популяризации товара среди потребителей.

Компания ТБМ, ориентируясь на потребности своих клиентов, предлагает уникальную услугу: нанесение логотипа компании-производителя окон на оконные ручки. Распространение информации о бренде благо-

даря «сарафанному радио» среди конечных потребителей позволяет компании получать новых клиентов и формирует ее положительный имидж на рынке.

Использование услуги дает компании следующие преимущества:

- защита своего бренда перед основными конкурентами;
- позиционирование имени компании-производителя пластиковых окон на рынке.

Нанесение логотипа на ручки возможно несколькими способами:

- покраска;
- тиснение;
- лазерное нанесение.

Высокие точность и качество нанесения с уже оценили многие производители окон, что подтверждает-

ся повторным размещением заявок на изготовление этих оригинальных продуктов.

Компания ТБМ осуществляет брендирование ручек различных ценовых категорий и производителей. Место нанесения, размер, размещение нескольких логотипов на одно изделие – все зависит лишь от пожеланий клиента.

Брендирование влечет незначительное увеличение стоимости и зависит от количества ручек, на которых размещается логотип. Сроки выполнения услуги также зависят от количества ручек и составляют от 1 до 4 недель.

Более подробную информацию о размещении логотипа на оконных ручках вы можете узнать у менеджеров Компании ТБМ.





НОВАЯ ПРОФИЛЬНАЯ СЕРИЯ ALUMARK – S54

Основываясь на многолетнем опыте работы на алюминиевом рынке России и стран СНГ, а также на постоянном изучении рынка и обратной связи от Клиентов, конструкторами Компании ТБМ, совместно с немецкими специалистами была разработана новая «теплая» серия профилей ALUMARK S54, которая будет представлена в феврале 2017 года.

Многие переработчики все чаще сталкиваются с ситуацией, когда на рынке первичной жилой застройки, государственного заказа на объекты социальной инфраструктуры, а также коммерческой недвижимости проводятся аукционы или тендеры, победителем которых становится производитель, предложивший минимальную цену. В первую очередь для таких заказов и была разработана новая серия профилей S54.

Особое внимание при разработке было уделено снижению цены за счет уменьшения металлоемкости при сохранении достойных теплотехнических характеристик, надежности и технологичности, что стало возможным благодаря применению современных технологий. Производство алюминиевых профилей ALUMARK осуществляется на лучших российских заводах, а комплектующие поставляются от ведущих российских и европейских производителей.

Данная серия профилей отличается высокой технологичностью, отличными техническими характеристиками, надежностью и высокой герметичностью. Она идеально подходит для применения в регионах умеренного климатического пояса, а также на объектах, где не предъявляются повышенные требования к теплопроводности конструкций.

Малая металлоемкость, унификация с другими профильными системами ALUMARK, современное европейское качество и дизайн делают серию S54 очень привлекательным

продуктом на рынке алюминиевых конструкций России и стран СНГ и дает переработчикам широкие возможности для применения на рынке первичной массовой застройки и в частном секторе строительства.

Система прошла все необходимые испытания в аккредитованных российских испытательных центрах, их результаты подтверждают полное соответствие российским ГОСТам, что подтверждается соответствующими документами.

К особенностям системы относятся:

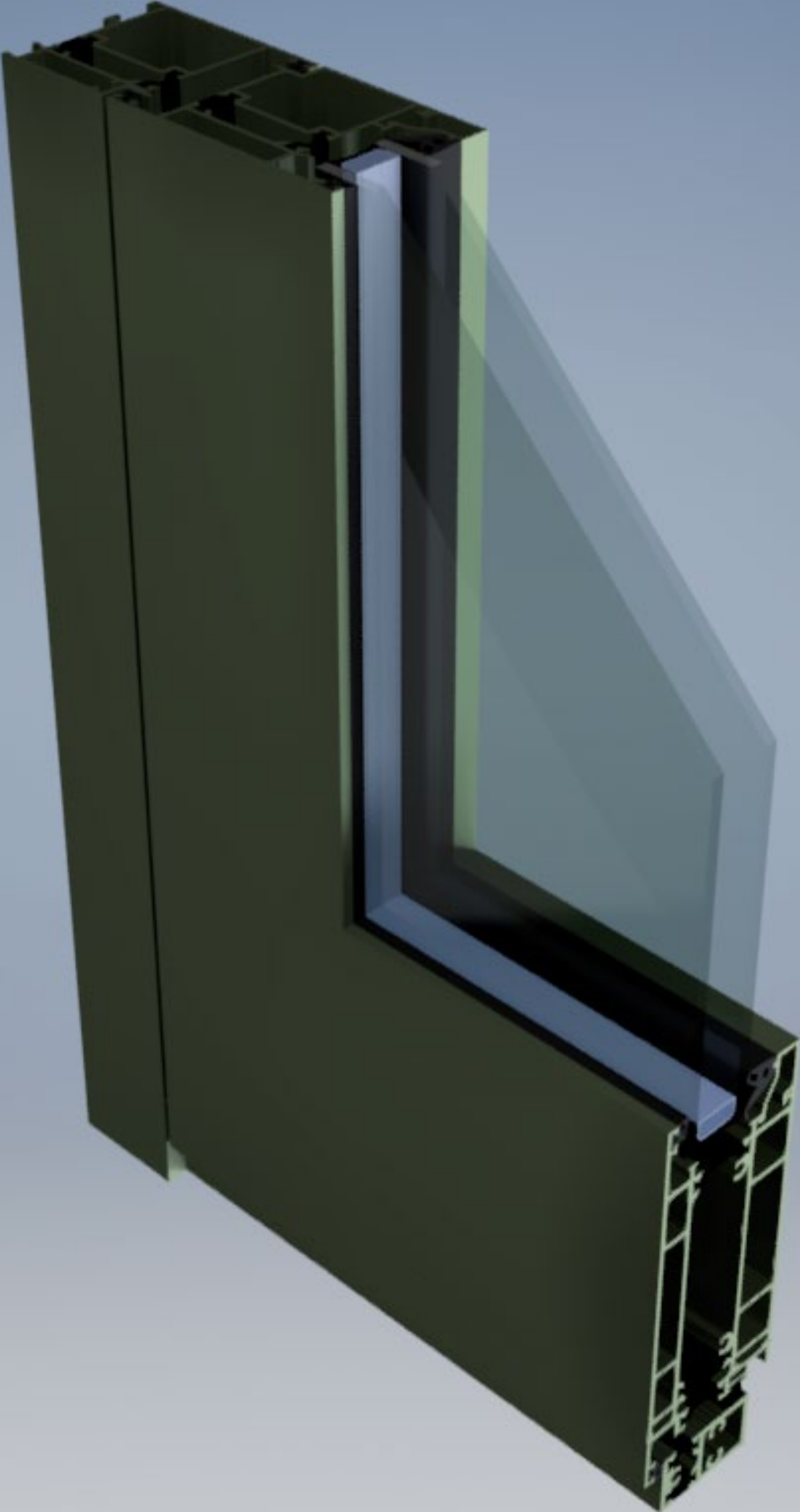
- Монтажная глубина рамных и импостных профилей составляет 54мм, створочных оконных профилей – 64мм, а дверных – 54мм. Ширина оконных термоизоляторов равна 24мм, дверных – 14мм.
- Наличие в профильной системе Европаза V.02 позволяет производителям использовать любую фурнитуру, в том числе и противозломную.
- Возможность изготовления конструкций при помощи уникальной оснастки – шаблонов, позволяющих добиться высокого качества и точности изготовления, ускоряющих и упрощающих сборку на производствах, которые не обладают специализированным оборудованием.
- Высокая степень унификации с другими профильными сериями ALUMARK позволяет наиболее эффективно использовать материалы и инструменты, а также сократить

номенклатуру складских позиций переработчика.

- Угловые сухари для сборки применяются как под обжим, так и для штифтового соединения, винты крепления импостного сухаря при установке прорезают рамный профиль, не допуская возможного смещения под нагрузкой.
- Возможно применение как створочного, так и цокольного профиля в нижней части створки двери, а установка термоизолирующего порога на специальный крепежный комплект позволяет производить его замену, в случае необходимости, без демонтажа двери.

Вместе с серией ALUMARK S54 Компания ТБМ предлагает своим Клиентам широкий спектр дополнительных сервисов: постоянное наличие профилей и комплектующих на складе, окраска профилей и фурнитуры в любой цвет по шкале RAL и декорирование, бесплатная доставка, техническое сопровождение и обучение, программное обеспечение. Полный спектр комплектующих, оконной и дверной фурнитуры разных производителей в разных ценовых категориях, способный удовлетворить любые запросы Клиентов.

Специалисты Компании ТБМ уверены, что данная система найдет широкое применение, займет достойное место на рынке алюминиевых конструкций России и стран СНГ и будет высоко оценена как переработчиками, так конечными потребителями.



МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ – КОМПЛЕКС СЕРВИСОВ ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ

В современном мире простая цепочка продаж «продавец-покупатель» используется все реже: чем сложнее и дороже продукт, тем больше звеньев появляется в этой цепи. Продажи обрастают новыми точками контакта, так как задача продавца не только продать товар, но и сделать все возможное, чтобы Клиент захотел продолжить покупки именно у него.

Один из способов поддержки продажи и подогрева интереса к продукции – проведение маркетинговых акций.

О том как акции стимулируют продвижение товаров и повышают клиентоориентированность Компании ТБМ рассказывает бренд-менеджер Ксения Аверченко.

Ксения, какие акции для Клиентов проводились в 2016 году Компанией ТБМ?

В этом году ТБМ проводила сразу несколько акций по различным товарам и брендам. Но, пожалуй, самым крупным проектом стала акция «Горячий понедельник ТБМ» - это абсолютно новый подход для нашей Компании по работе с разделом «Распродажа», при этом ассортимент акционных товаров в каждом филиале различен, исходя их требований регионального рынка. Товары, включенные в акцию, обновляются ежемесячно, каждый первый понедельник месяца соответственно.

Также, видя востребованность у наших Клиентов, мы продолжили акцию, начатую еще в 2015 году «Будь лучшим с Mölleg» - бонусная программа для менеджеров Клиента, разрабатываемая индивидуально для каждого участника акции. И акция «Möller - подоконник для жизни» для замерщиков наших Клиентов.

А для новых Клиентов, которые не работали с нами по продукции Mölleg, была запущена акция «Добейся успеха вместе с ТБМ – начни покупать Mölleg», которая также была востребована покупателями.

У маркетинга в секторе B2B три главные задачи: привлекать новых Клиентов, развивать отношения с ними (работать над тем, чтобы сред-



Победитель акции «Выгодный сезон с краской Rhenocol», «ИП Белов (г. Москва), который закупил наибольшее количество краски и получил акриловые герметики Lignit для дерева.

ний чек рос, а заказы делались чаще) и удерживать их. Поэтому, мы стараемся распространять маркетинговые мероприятия на новые продукты и новые бренды.

В этом году были проведены акции по лакокрасочным материалам торговой марки Rhenocol - «Выгодный сезон с краской Rhenocol», причем эта акция проходила параллельно



КОНКУРС «ВЫГОДНЫЙ СЕЗОН С КРАСКОЙ RHENOCOLL»!

Покупайте краску Rhencoll и выигрывайте один из двух призов.

С 01 июня по 30 сентября 2016 г.
Подробности акции уточняйте у менеджеров в Вашем филиале.



как в оптовом направлении продаж, так и для розничных интернет-магазинов «ТБМ-Маркет». И также мы занимались продвижением нашего нового сервиса – изготовлением мебельных фасадов на производстве «ТБМ-Люкс». Клиенты, которые заказывали фасады для выставочных образцов в своих магазинах или шоу-румах, могли приобрести продукцию со скидкой 30%.

Почему были проведены акции именно по этим продуктам?

Решение о том, на какой продукт нужно проводить акцию принимается, исходя из различных критериев, самые популярные из которых: новый продукт, недавно введенный в торговую программу и требующий поддержки продаж, или же продукт, имеющие хорошие перспективы роста на рынке.

Безусловно, важно и участие поставщика в продвижении продукции, причем, не столько с точки зрения совместных затрат, сколько с точки зрения желания производителя прислушиваться к мнению рынка и быть готовым его учитывать – вносить корректировки в конструкцию, вво-

дить новые линейки, обновлять дизайн и прочее.

Какой эффект от проведения акций получает Компания ТБМ?

Как ни банально это прозвучит, но люди любят скидки, поэтому гораздо охотнее покупают акционные продукты. Это правило распространяется даже на сектор B2B, тем более, что в сложных экономических условиях все предпочитают экономить.

Акция, которая организована правильно, даст необходимый результат. Не всегда он исчисляется в деньгах, не всегда эффект от проведенной акции будет моментальным. Все зависит от цели проведения и поставленных задач, а на результат влияет множество параметров: объем анонсирования, соответствие условий акции интересам целевой аудитории, необходимый объем товарных запасов и прочее, поэтому еще до проведения акции нужно понимать, что это важный и ответственный процесс.

Компания ТБМ с помощью акций продвигает новую продукцию на рынок, повышает узнаваемость брендов товаров среди Клиентов, увеличивает объем продаж по тем или иным продуктам, по которым запускаются акции в рамках рекламных кампаний – все зависит о целей акции.

Например, в ноябре месяце мы собрали обратную связь от наших филиалов по акциям, связанным с продвижением продукции Möller. Наши сотрудники отмечают, что во время проведения акции увеличилась динамика продаж, благодаря акциям удается перевести на комплектацию новым продуктом средних и крупных Клиентов.

Почему участие в акциях интересует наших Клиентов?

Потому что для них это тоже рост и развитие. Они расширяют свои услуги и предложения для Клиентов с помощью наших продуктов, а мы, в свою очередь, стимулируем их, предлагаем им взаимовыгодные варианты для сотрудничества.

Перед тем как начать какую-либо акцию, мы проводим тщательный анализ потребностей Клиентов и возможных перспектив его развития. Для этого нужно точно знать, что интересует Клиента сейчас, каковы его ожидания. Акциями мы поддерживаем своих Клиентов, обучаем их продавать узкоспециализированные продукты конечным потребителям с учетом уже их ценностей и предпочтений.

Можно ли рассматривать акции как один из видов сервиса для Клиентов?

Часто к акциям относятся только как одному из способов маркетингового продвижения. Но если посмотреть на процесс продаж в целом, то я считаю, что, проводя акции, мы предлагаем нашим Клиентам дополнительный сервис.

Во-первых, при проведении акции мы стараемся индивидуально подходить к каждому Клиенту, разработав персональные предложения, интересные именно для его бизнеса. Во-вторых, снабжаем Клиента образцами продукции и рекламной полиграфией для размещения в офисах продаж. В-третьих, акции всегда улучшают условия для Клиентов. То есть данным способом мы предлагаем еще больший выбор из всех сервисов, которые у нас есть.

Акции - это не просто услуга - это комплекс сервисов, это работа с Клиентом в режиме реального времени: необходимо уточнять информацию и корректировать свои действия — иначе никакого персонализированного и интерактивного маркетинга не получится.

Главное при проведении акции соблюдать важное правило — быть честным с Клиентами, а также ясно объяснять условия акции, чтобы они были понятными и прозрачными. Только так мы сможем добиться успеха.

Беседовала:
Маргарита Перфильева

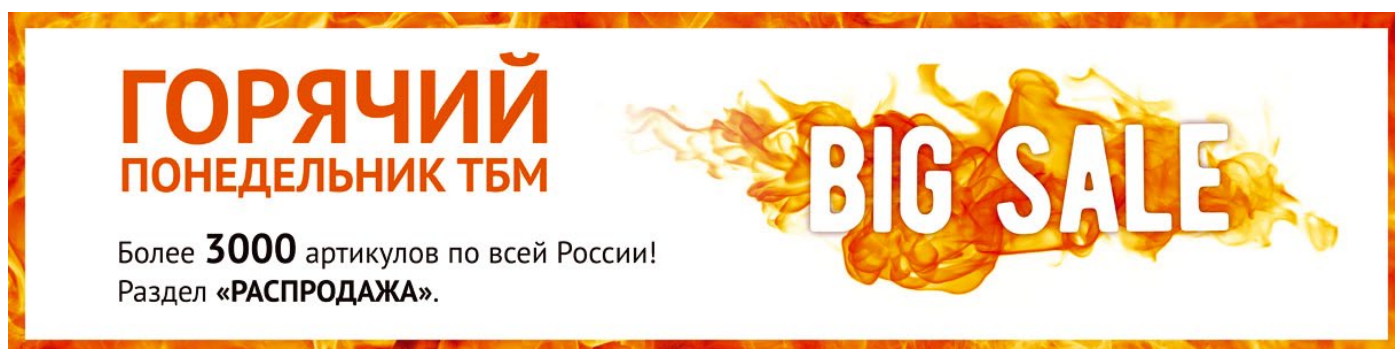


Ксения Аверченко, бренд-менеджер УК

ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК ТБМ

В июле 2016 года был запущен проект «Горячий понедельник ТБМ» – каждый первый понедельник месяца на сайте www.tbm.ru появляются новые распродажные артикулы, которые можно приобрести до первого понедельника следующего месяца.

За прошедшие 4 месяца акция стала очень популярной как среди наших Клиентов, которые давно сотрудничают с ТБМ, так и новых партнеров. Компания ТБМ отвечает на самые популярные вопросы об акции «Горячий понедельник ТБМ».



ЧТО ТАКОЕ «ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК ТБМ»? ПОЧЕМУ ИМЕННО «ПОНЕДЕЛЬНИК»?



Понедельник, потому что именно в первый понедельник каждого месяца в разделе «Распродажа» на сайте www.tbm.ru появляются новые, специально выбранные артикулы по максимально выгодным ценам.

Причем, в акции «Горячий понедельник ТБМ» представлены только качественные ликвидные товары с неистекшим сроком годности.

НАВЕРНОЕ, ЦЕНА СНИЖАЕТСЯ НА КАКОЙ-ТО ОДИН АРТИКУЛ И НА СТОИМОСТЬ ГОТОВОГО ИЗДЕЛИЯ ЭТА СКИДКА НЕ ПОВЛИЯЕТ?



Благодаря тому, что практически все товарные категории из ассортимента Компании ТБМ принимают участие в акции, наши Клиенты могут сделать комплексный и максимально выгодный заказ со скидкой.

ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК - ЭТО ОДИН ОБЩИЙ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ВО ВСЕХ ФИЛИАЛАХ?



Нет, у каждого филиала свой ассортимент акционных товаров. Хотя, безусловно, проще всего было бы пойти по пути единого ассортимента, но Компания ТБМ в своей работе на первое место ставит принцип Клиентоориентированности, поэтому каждый филиал имеет возможность выбора продукции для включения в акцию, исходя из потребностей регионального рынка и запросов своих Клиен-



тов. На акционный артикул назначается цена в прайс-листе филиала. Поэтому в разных подразделениях Компании ТБМ в одно и то же время могут участвовать в акции «Горячий понедельник ТБМ» совершенно разные товары.

ЕСЛИ КЛИЕНТ ИЗ ДРУГОГО РЕГИОНА УВИДИТ АКЦИОННЫЙ ТОВАР И ЗАХОЧЕТ ЕГО КУПИТЬ?



В Компании ТБМ можно сделать заказ не только из ассортимента филиала, а выбрать необходимую продукцию из ассортимента страны. Поэтому любой Клиент может заказать товар из другого города, если по каким-то причинам его нет в том, в котором он обслуживается. Такие же правила распространяются и на акционную продукцию. Однако, при перемещении товара из филиала в филиал, стоимость товара нужно уточнять у менеджера, так как она может меняться из-за логистических наценок.

ЕСЛИ ЗАКАЗ ОТ КЛИЕНТА НА АКЦИОННЫЙ ТОВАР РАЗМЕЩЕН В ПОСЛЕДНИЙ ДЕНЬ АКЦИИ ПОСЛЕ 17:00?



На главной странице сайта tbm.ru расположен баннер, на котором всегда можно увидеть актуальные сроки проведения «Горячего понедельника» и по ссылке с него перейти к выбору товаров. Товары удаляются из раздела «Распродажа» в 23:59 в последний день акции. Но если Клиент работает через систему электронной торговли ТБМ-Онлайн, то он может оформить заказ в любое время – и после окончания рабочего дня, и в выходной.

КАК УЗНАТЬ О ТОМ, ЧТО ТОВАР ВКЛЮЧЕН В АКЦИЮ «ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК ТБМ»?



В первый понедельник каждого месяца заходите на наш сайт www.tbm.ru в раздел «Распродажа». На текущий момент в каталоге «Распродажа» сложно выбрать товар именно «горячего понедельника», но каждый Клиент может обратиться к своему менеджеру для того, чтобы он отправил вам актуальный перечень артикулов, участвующих в акции. А также в личном кабинете в ТБМ-Онлайн можно подписаться на рассылку новостей по акции «Горячий понедельник ТБМ» и получать актуальное предложение о скидках.

ЕСТЬ ЛИ ОТЗЫВЫ ОТ КЛИЕНТОВ О ГОРЯЧЕМ ПОНЕДЕЛЬНИКЕ?



Пока у нас только положительные отзывы, их не много, так как Клиентам нужно успеть купить товар по акции «Горячий понедельник», а то он быстро распродается. А вообще, по отзывам от Клиентов мы видим, что они активно хотят участвовать в акциях и ждут от нас интересных предложений и в будущем году.

ГОРЯЧИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК ТБМ

С 9 по 22 января

СПЕШИТЕ ЭКОНОМИТЬ!



28 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ, ФУРНИТУРА И ОБИВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ – 2016»

Компания ТБМ приняла участие в 28-ой Международной выставке «Мебель, фурнитура и обивочные материалы», которая прошла в ЦВК «Экспоцентр» с 21 по 25 ноября 2016 года.

На стенде ТБМ были представлены мебельные плиты ALVIC и AGT и фасады, произведенные из этих плит на производстве «ТБМ-Люкс». Коллекция Alvic LUXE пополнилась 10 новыми высокоглянцевыми декорами – карри, металл и стук, а также была представлена новая коллекция от Alvic – структурированные плиты Synchron, включающая в себя еще 13 декоров.

Большой интерес посетителей стенда вызвали выдвижные ящики с двойной стенкой Firmax Newline, направляющие скрытого монтажа Firmax 3D-control, а так же шариковые направляющие. Каждая система выдвижения была представлена как с системой плавного закрывания, так и с механизмами Push-to-Open.

Впервые были выставлены мойки для кухни ALVEUS. Мойки ALVEUS производятся из различных материалов: нержавеющей стали толщиной до 1 мм; искусственного камня Algranit и Granital и закаленного стекла, устойчивого к физическому, механическому и химическому воздействию.

Внимание гостей также привлекли:

- кухонные столешницы Veroy, ALPHALUX и столешницы коллекции FENIX, с суперматовым инновационным покрытием, убирающем царапины при воздействии горячего пара;
- система профилей GOLA ALPHALUX, которая позволят отказаться от использования традиционных мебельных ручек.

В течение трех дней проводилась лотерея для гостей стенда. Были разыграны ценные призы с логотипом ТБМ. Все призы будут направлены выигравшим участникам по тем контактам, которые указаны на визитке.

Выставка «Мебель-2016» прошла успешно: было собрано более 500 новых деловых контактов и получено множество отзывов о товарах, представленных на выставочном стенде.

Спасибо всем гостям и участникам выставки!

Если вы не успели посетить стенд ТБМ на выставке «Мебель, фурнитура и обивочные материалы», то вы можете ознакомиться с ассортиментом Компании на сайте mebel.tbm.ru или посмотреть видео о прошедшей выставке на канале Компании ТБМ на youtube.







ГОРОСКОП

ГОРОСКОП НА 2017 ГОД

Назвать 2017 год простым нельзя, но он точно не будет скучным. Петух – это символ всего нового, он любопытный, общительный, эффектный, любит привлекать к себе внимание и одерживать победы на всех фронтах.

Особую благосклонность петух будет проявлять к инициативным, целеустремленным и не боящимся перемен людям, поэтому старайтесь воспитывать в себе эти качества, ведь в любом случае они не помешают в жизни.



Овен

2017 год для Овнов будет успешным во многих аспектах и принесет много возможностей и многообещающих перспектив. Изменив свое отношение к окружающему миру и, пересмотрев требования к себе, вы преодолеете все препятствия на пути к своим целям.

Весна – самое подходящее время, чтобы заняться реализацией новых идей, а также смелых рабочих задумок, на волне душевного подъема вы будете полны энергии и сил для воплощения всех замыслов.

В целом, начало года сулит неожиданные перемены, которые могут поспособствовать началу подъема карьерной лестнице, поэтому от вас потребуется готовность к непредсказуемым событиям и умение быстро адаптироваться в новых обстоятельствах.

Ближе к концу года вы убедитесь, что все проекты и вложенные в них труды принесут профессиональное признание.



Телец

Грядущий год подарит Тельцам немало шансов претворить в жизнь идеи и планы, которые в предыдущем году не удалось реализовать по каким-либо причинам.

Начало года будет относительно спокойным, но с наступлением мая появится хорошая возможность проявить себя и добиться успеха в делах. Вы справитесь с любой работой и оправдаете любую возложенную на вас ответственность.

Ваше усердие откроет перед вами самые грандиозные перспективы за последние годы, но в то же время на пути к цели старайтесь избегать конфликтов, а в случае их возникнове-

ния применяйте все ваши дипломатические способности.

В августе и сентябре лучше не загружать себя работой, это время благоприятно для отдыха с семьей и заботы о здоровье, что позволит провести конец года в равновесии, спокойствии и состоянии внутренней гармонии.



Близнецы

Близнецы значительно расширят свой круг общения и приобретут новых друзей, что принесет массу положительных впечатлений в новом году.

Удачными окажутся не только деловые, но и творческие начинания, возможно, именно им и стоит уделить больше внимания. Важно тщательно обдумывать все важные решения, не стоит слишком полагаться на интуицию.



Лето – самый продуктивный и благоприятный для вас период, который даст впечатляющие результаты. В это время стоит хорошо поработать, а об отдыхе задуматься в сентябре. Сосредоточенность и целеустремленность в ведении дел поможет показать себя с наилучшей стороны, что не останется незамеченным.

Конец года может принести сложности в деловой сфере, преодолеть которые, вы еще больше укрепите свою профессиональную уверенность.



Рак

В 2017 году Раки смогут открыть в себе новые таланты, попробовать себя в новом качестве и изменить взгляд на некоторые вещи.

Вам предстоит принять немало судьбоносных решений, чтобы сделать самый правильный и уместный выбор положитесь на интуицию, которая будет как никогда сильной и подскажет правильный выход из положения, а также поможет извлечь выгоду в некоторых делах.

Несмотря на упорный труд в течение всего года, вы можете испытывать неудовлетворенность собой и своими профессиональными достижениями. Возможно, что вы засомневаетесь в своих силах, но это не продлится долго, если вам удастся заручиться поддержкой коллег и близких, что позволит рассчитывать на необходимую поддержку и помощь в любых ситуациях.



Лев

Льву нужно развивать в себе командный дух, так как определять

направления движения в грядущем году будут именно друзья и коллеги, с которыми вас ждет много совместной работы и планов. От вас потребуется умение быть спокойными и эмоционально уравновешенными в любой ситуации, тогда проблемы обойдут стороной.

Лето – расцвет профессиональной деятельности. Вы будете чувствовать себя успешными и уверенными, удача будет преследовать во всех делах, за которые Вы возьметесь. Залог реализации всего задуманного – уверенность в себе и присутствие духа, которые снесут все преграды на пути к успеху.

Возможно, вы взлетите по карьерной лестнице намного быстрее, чем можете себе представить. Но не следует зазнаваться, напротив, давайте советы и рекомендации, помогая другим развиваться и совершенствовать навыки.



Дева

2017 год начнется с подведения итогов прошлого года, анализа ошибок и правильных решений. Благодаря этому вы сможете спланировать безошибочную стратегию дальнейших действий.

Весна – это самый лучший период для рабочих свершений, в это время ваши деловые качества, такие как пунктуальность, усидчивость, трудолюбие, будут оценены выше всяческих похвал. Новые полезные деловые знакомства, а также прилив энергии и сил благоприятно повлияют на вашу работоспособность.

Во второй половине года темп жизни следует сбавить: не стоит принимать важных решений, избегайте суеты. Поскольку состояние дел будет отличаться нестабильностью, в спорных моментах старайтесь обдумать всё спокойно и наедине с собой.

Благо, к концу 2017 года остановка стабилизируется, а вашему моральному состоянию и силе духа на этот период можно будет лишь позавидовать.

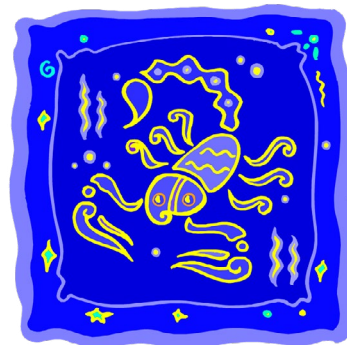


Весы

В этом году Весы откроют в себе неведомый до сих пор источник вдохновения и творчества. Успехом увенчаются любые передвижения: от недолгого путешествия на море до глобальной смены места жительства.

В мае вас ждет пик профессиональной активности, не упускайте также возможности повысить уровень образования: получать новые знания будет легко и приятно. Результативными будут встречи с новыми деловыми партнерами. Работа в команде в этот период принесёт вам гораздо больший успех, чем одиночное плавание. Будьте дружелюбны и не отказывайте в помощи – тогда и вы сможете рассчитывать на поддержку в любых вопросах.

К концу года уверенность в своих силах и ощущение того, что вы занимаетесь любимым делом, позволят вам достичь состояния гармонии с самим собой.



Скорпион

Для Скорпиона 2017 год не будет легким, однако не обойдется и без успехов. Делая ставку только на собственные силы, вы не только успешно завершите начатые в предыдущем году проекты, но и решите проблемы, которые огорчают вас уже долгое время.

Весной вы успеете реализовать все проекты и покончить с текущими рутинными делами, а летом

рекомендуется уделить внимание налаживанию отношений с коллегами, что впоследствии сослужит вам хорошую службу.

Год Петуха принесет массу новых впечатлений, интересных знакомств и событий. Не сбавляйте темп, однако будьте осмотрительны и хорошо обдумывайте любое решение, дабы избежать ошибок.

Перед наступлением нового года акцент сместится в сторону духовного развития и переосмысления сделанного за весь период. Итоги вы оцените с удовольствием, отметив, что в профессиональном плане этот год стал одним из самых удачных.



Стрелец

В 2017 году Стрельцам потребуются выдержка, организованность и, главное, последовательность в решениях. При определенных усилиях этот период может стать одним из самых плодотворных и щедрых на события.

Начало года принесет значимое событие в деловой сфере: возможно, появится шанс претворить в жизнь давно запланированный проект, или вам доверят ответственное дело, предложив большое вознаграждение. Будьте последовательны и внимательны в работе, тогда эта возможность поможет вам сильно продвинуться по службе.

Ваша цель – вырасти не только в профессиональном, но и в духовном плане. На протяжении всего года старайтесь расширять круг интересов и знакомств, планировать и развиваться, ведь вам будет очень легко воплощать в жизнь хорошо продуманные идеи.

Преодолев насыщенную первую половину года, вы захотите уединения и спокойствия – не отказывайте себе в этом. В целом, год принесет множество положительных результатов, вы будете реализованы в профессии и состоятельны.



Козерог

С самого начала года Козероги будут очень активны на деловом поприще. Вы с удовольствием заметите, как проекты, над которыми вы кропотливо трудились в прошлом году, начнут реализовываться и приносить доход.

Весной постарайтесь расправиться со всеми незаконченными делами, а вот летом вы достигнете пика рабочей формы. Вас захватит рабочий процесс, появится много творческой идеи и энергии на их реализацию. Ваш профессиональный рост будет замечен, а к профессионалам предъявляют завышенные требования.

Вы будете добиваться все больших успехов и все сильнее подгонять самого себя, ведь чем больше сил вы потратите сейчас, тем больше будет ваше вознаграждение потом. Разумно распределяйте свои силы: не стоит перегружать себя работой, иначе вы рискуете нанести вред своему здоровью.

К концу года вы будете ощущать удовлетворенность, достаточно легко справитесь с неудачами, достигнув еще большего успеха в делах и поймете, что живете полной жизнью.



Водолей

Этот год для Водолеев будет плодотворным в творческом плане: будет много идей и возможностей их реализовать. Поддержка родных и близких, а также ваши деловые качества будут выручать вас в самых разнообразных ситуациях.

Весна благоприятна для начала всего нового, а также для налаживания отношений с деловыми партнерами. Используйте возможность устранить все недопонимания и избежать будущих конфликтов.

На профессиональном поприще в первое полугодие все будет очень спокойно, без перемен и каких-либо значимых событий. Но летом вы все же попадете во власть своих амбиций: захотите доказать себе и всем вокруг, что вы компетентный и профессиональный человек.

В конце года вы ощутите, что ежедневный упорный труд приносит не только усталость, но и психологическое удовлетворение. Новый год закончится на позитивной ноте: вы будете воодушевлены и настроены на покорение новых вершин.



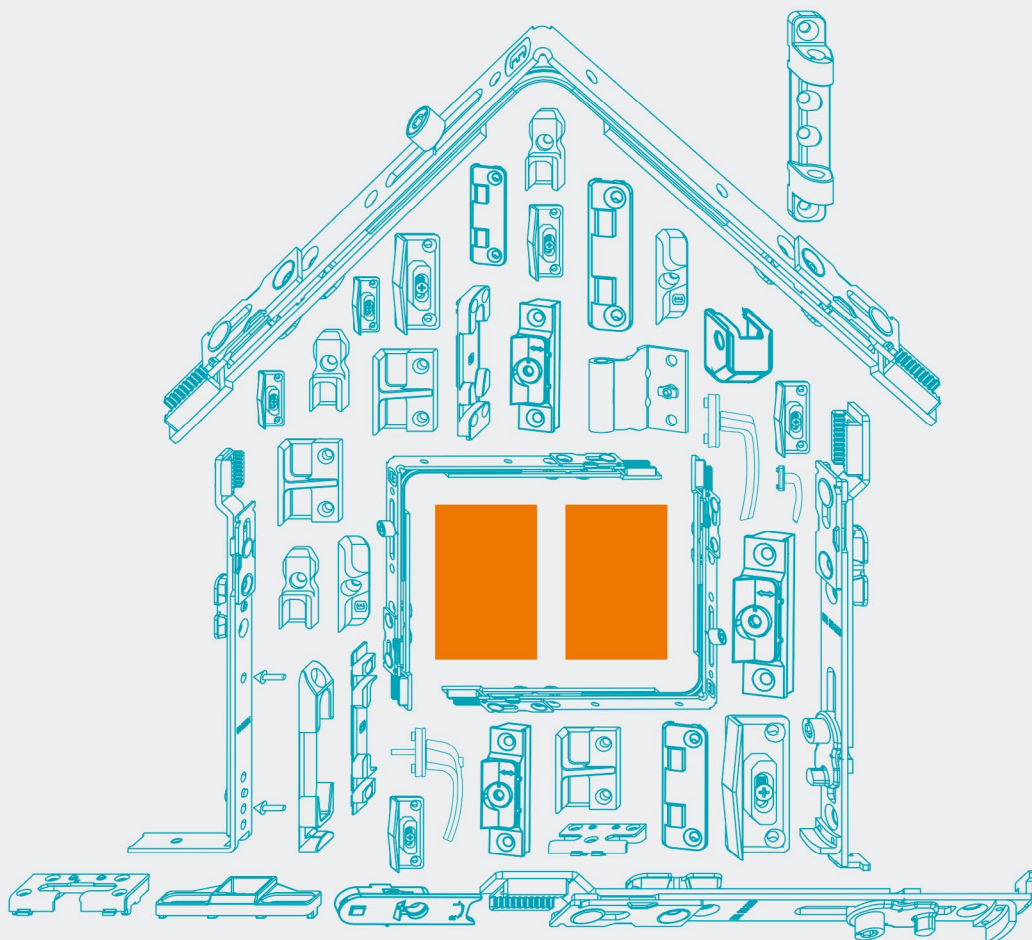
Рыбы

В начале 2017 года Рыб будут ждать неожиданные события и серьезные предложения, учтите, что все ответы и решения должны быть очень серьезно обдуманны. Возможно, вы будете вынуждены исправлять какие-то ошибки прошлого, но вы сумеете извлечь из этого полезный урок для себя.

Наиболее насыщенной событиями станет первая половина года, которая принесет много перспективных проектов и идей, однако не стоит спешить с их реализацией. «Тише едешь – дальше будешь», именно на эту пословицу нужно опираться во всех своих действиях.

Работать вы будете на славу, ни разу не усомнившись в своих силах и не позволив другим этого сделать. Дисциплина и самоконтроль будут вашими лучшими помощниками в этот ответственный период. Однако не переборщите с требовательностью к себе и к окружающим.

Зимние месяцы пройдут под девизом «Дом и семья». У вас появится возможность провести время с близкими людьми и благоустроить дом так, как вы давно хотели.



ELEMENTIS 2

ЭЛЕМЕНТЫ КОМФОРТА

Фурнитура **ELEMENTIS®** для ПВХ-окон – это качественный и надежный продукт, который отвечает современным требованиям.

Основные свойства фурнитуры **ELEMENTIS®** – универсальность, простота и легкость монтажа, удобство регулировки, а также справедливая цена.

ELEMENTIS® изготавливается на современном европейском оборудовании с применением самых передовых технологий.

*Вы можете заказать фурнитуру **ELEMENTIS®** в системе электронной торговли **TBM-Online**, которая позволяет быстро и легко сформировать заказ в любое удобное время.*

Широкая сеть филиалов и региональных представительств в России, СНГ и странах Восточной Европы позволяет Компании ТБМ быть ближе к Клиентам. Найдите ближайший к вам филиал ТБМ на сайте www.tbm.ru.

www.tbm.ru

