



Для строителей и любителей ● Москва

18+

Специализация на сообщениях и материалах рекламного характера



Герои строительства

31 июля 2015 года отгремело очередное, уже девятое по счету, празднование Дня строителя – грандиозный праздник, который каждый год «Петрович» устраивает для крупнейших клиентов.

Праздновали в Петербурге в гостинице «Прибалтийская» на Васильевском острове. Гостей собралось почти 600 человек! Надо сказать, что количество пришедших на праздник в этом году нас приятно удивило. С годами наш День строителя становится всё популярнее, растут и количество гостей, и размах мероприятия, и градус веселья. В этом году мы выбрали стилистику вечера «Неудержимые. Элитный отряд «Петровича» – всё про сильных мира сего, от героев любимых фильмов до силачей и викингов. Надо сказать, с тематикой не прогадали: такого мужественного и отважного праздника у нас еще не было. Началось с того, что наших героев строительства у метро встречал целый кортеж лимузинов. В гостинице «Прибалтийская» их приветствовали знакомые с юности персонажи: Терминатор, Железный человек, Конан-варвар, богатыри, викинги – кого там только не было.

Когда все расселись по местам (а мы, как и всегда, предпочли банкетную рассадку модным нынче фуршетам), началось шоу. Генеральный директор «Петровича» Евгений Мовчан поблагодарил крупнейших клиентов компании за преданность и поздравил с праздником. Затем шло награждение крупнейших покупателей по трем номинациям: «Почетный покупатель» (самый большой объем продаж), «Все в «Петровиче» (самый широкий ассортимент, покупаемый у нас) и «Предоплата». Победителям вручили ценные призы. Здесь надо отметить, что главный приз «Почетный покупатель» уже который год подряд получают наши партнеры из компании «Петербургская недвижимость». Спасибо вам за преданность! Когда официальная часть закончилась, началась концертная программа вперемешку с танцевальными блоками. Номера были в этот раз один в один – ну очень впечатляющими! Барабанщики поражали своим мастерством и умением вовлечь и за считанные минуты

обучить гостей, которые выступали как настоящие перкуссионисты. Силачи гнули металл и надували грелки. Грозного вида огромный человек мастерски метал ножи и топоры (в родную жену!). Танцевали прекрасные девушки. В качестве приглашенной звезды в этом году выступала группа «Банд'Эрос». А знаменитая питерская команда «Спортлото» взрывала зал каверами на самые любимые песни. Отдельная история в этот раз – это зона фойе. Все мужские игрушки в свободном доступе: танковые бои, гонки, тату-студии, армрестлинг с женщиной по имени Брунгильда. Тут же работала фотостудия – все свои впечатления можно было забрать с собой. В этом году никто не ушел раньше, гуляли до самой ночи – значит, удалось создать нужную атмосферу. Мы очень рады, что уже который год оправдываем ваши ожидания и дарим вечер хорошего настроения. Спасибо за то, что вы с нами. С Днем строителя, друзья!



Услуга за услугу

4 минуты – столько нужно «Петровичу», чтобы собрать ваш заказ.

читайте на стр. 2



Завоевание Москвы

Два месяца на то, чтобы очаровать столичного покупателя.

читайте на стр. 3



Удовольствия для

Харлей, Кубок Гагарина и другие мужские игрушки.

читайте на стр. 4

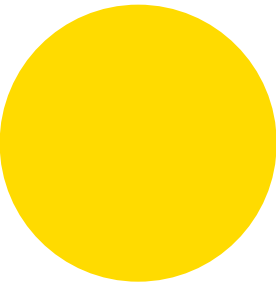


Кавказские каникулы

Верный способ попасть в Армению этой осенью.

читайте на стр. 12

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ
ПЕТРОВИЧ



«Петрович» и естественный отбор

Ну что тут скажешь – рынку строительных материалов приходится непросто. И не потому что кризис, стройки встали и т.д. А потому что на фоне всех этих неурядиц «Петрович» продолжает будоражить сердца покупателей, вводя новые и новые сервисы.

Могли же спокойно договориться: улыбаемся и машем, притаились, цены подняли, услуги сократили и всем рынком переживаем сложные времена. Так ведь нет. Обязательно один такой «Петрович» находится, который продолжает гнуть свое и баловать клиентов. И ведь что обидно: не смотря на все свои траты и вложения, в то время, когда рынок уходит в минус, «Петрович» идет плюс

двадцать процентов прироста к прошлому году. Это значит, что не готов наш потребитель к другому уровню сервиса, не хочет платить больше, а ждать дольше, получать товар другого качества, мириться с ошибками кладовщиков, операторов, логистов, менеджеров, кассиров – всех тех, кому платить стали меньше, а работать приходится больше. Для нас кризис – время естественного

отбора. Продолжаем идти намеченным курсом. В мае открылись в Москве и уже начали строительство ещё одной точки. Весной запустили грандиозную рекламную кампанию, которая принесла нам третье место на конкурсе «Идея». Совершенствуем интернет-магазин. Развиваем программу лояльности. По-прежнему торгуем товаром, прошедшим строжайший контроль, и инвестируем

в обучение специалистов. Мы не сокращаем штат и не режем доход, и наши специалисты – по-прежнему боги коммуникации и мастера позитивного общения. Так же, как и раньше, «Петрович» думает над новыми сервисами, которые сделают работу с компанией ещё более комфортной. О некоторых из них, тех, что уже реализованы и работают, расскажем подробнее в этом номере.



Услуга за услугу

Откроем секрет на миллион – как обычно появляются у «Петровича» новые сервисы. Есть несколько мест, где мы добываем идеи. Очень многое приходит от специалистов компании – для того, чтобы ни одна не потерялась, целая система выстроена. Но самые ценные предложения приходят, конечно, от самих покупателей. Они у нас уже знают, что если предложить «Петровичу» улучшить что-то в своей работе, он всегда внимательно слушает, выделяет ресурсы, людей, время и очень часто через какое-то время идея превращается в какой-то новый сервис.



Вот, например, из последнего. Как вы заметили, мы перестроили свои торговые залы. Они стали просторными, удобными, располагающими к покупке. Однако для того, чтобы добиться этого в существующих торговых точках, нам пришлось часть товарного запаса переместить на склад. Выбрать его можно в торговом зале, а вот забрать надо уже на складе. Понятно, что в новых центрах этого вопроса уже не будет, поскольку мы изначально ищем участки значительно большей площади. Но при реформировании существующих такой момент возник и чем-то пришлось пожертвовать. Через какое-то время мы получили обратную связь от покупателей: все здорово и красиво, но при покупке пары банок краски очень неудобно отправляться на склад. Поход за небольшой покупкой в магазин получается слишком долгим по времени. Что уж тут говорить, «Петрович» как никто другой знает счет времени, поэтому мы сразу стали придумывать услугу, которая бы помогла ускорить процесс покупки. И придумали! Сервис называется «Соберет «Петрович» и заключается он в следующем. Когда покупатель оформляет покупку, программа выдает сообщение о том, что она попадает в категорию «Соберет «Петрович»: ее вес менее 9,5 кг и габариты

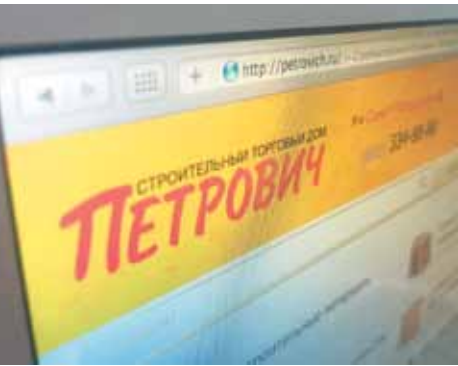
не превышают 36 x 36 x 60 см. Это значит, что сборкой заказа займются наши комплектовщики. Пока клиент оплачивает покупку, сообщение уже уходит на склад, где комплектуется товар, и куда сразу же отправляется специалист «Петровича». Рядом с кассой обустроены специальные зоны ожидания – с wi-fi и удобными креслами. Однако в этой зоне человек находится всего ничего – мы добились того, чтобы заказ был доставлен через 4 минуты после получения программой сигнала. В большинстве случаев, пока клиент проходит кассу, его заказ уже укомплектован и ждет его. На сегодняшний день услуга реализована на всех торговых точках сети, за исключением филиала на Мурманском (здесь она появится чуть позже) и Салова (здесь, к сожалению, особенность инфраструктуры – удаленность друг от друга складов – не позволяет ввести этот сервис). Пользуется ли она спросом? Не то слово! Покупатели мгновенно привыкли к тому, что «Петрович» сам собирает заказ, мы получили массу положительных отзывов и комплиментов. Да и цифры говорят сами за себя: например, в июле по Петербургу почти 8000, а по СЗФО – более 4500 покупателей воспользовались услугой. Спасибо, что помогаете нам становиться лучше. Автор, пиши еще!

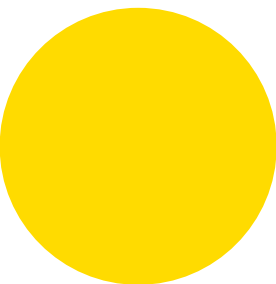
Мой адрес сегодня такой...

Этой осенью «Петровичу» исполняется двадцать лет. Мы очень гордимся, что за это время компания стала крупнейшей отечественной сетью России – это звание мы получили в 2013 году (рейтинг Инфолайн) и никому не собираемся отдавать. Кроме того, на сегодняшний день, по данным издания «Коммерсантъ», «Петрович» входит в рейтинг 30 самых быстрорастущих компаний России. И это ещё не всё! По итогам 2014 года мы первые в своей отрасли

по продажам через интернет магазин – продажи через сайт «Петровича» на сегодняшний день составляют более 30% от всего оборота. И на это направление делаются большие ставки! Вот поэтому мы задумались над тем, что нам очень-очень нужен хороший домен. Раньше адрес сайта был stdp.ru – не критично, но не солидно, согласитесь. Думали ли мы о том, чтобы взять домен petrovich.ru? Да мы мечтали об этом все эти годы! Но он был занят. Им законно владел

художник, основатель очень успешного и приятного клуба под названием «Петрович» и создатель одноименного персонажа. В этом году мы впервые вступили в серьезные переговоры по поводу домена. Ну правда, у нас интернет-магазин, нам очень-очень нужен этот адрес. Он в хорошие руки, переходит, честное слово. Короче, друзья. Сделка состоялась, и теперь СТД «Петрович» является хозяином домена PETROVICH.RU. Ура!





Сделай сам

Мы не фанаты американских гамбургеров. Даешь блины, гречку и рассольник с гренками. Но что касается маркетинга, здесь нам есть чему поучиться у западных сетей.

К вам идет «Петрович»

Еще один новый сервис для клиентов в Петербурге и Москве в скором будущем появится в «Петровиче». Мы решили ввести ещё один вид доставки, а именно – доставку курьером. Это беспрецедентный случай, когда речь идет о магазинах строительных товаров – в нашей отрасли доставка может осуществляться только машинами в силу того, что товар, которым мы торгуем, обычно габаритный и тяжелый. Обычно, но не всегда. С ростом ассортимента в сторону электроинструмента, сантехники, отделочных материалов мы заметили, что количество небольших заказов растет. Одно дело – мешки с цементом, и совсем другое – смеситель. Второе и рад бы купить клиент в интернет-магазине или заказать через колл-центр, но довольно накладно получается с учетом, что для доставки используется целая машина (даже если «каблучок»). Вот так мы пришли к тому, что надо вводить такой сервис как «доставка курьером».

Для того чтобы его реализовать, в нашей программе должна появиться возможность при заказе рассчитать вес и габарит товара, и если он меньше определенного размера (30х30 см) и определенного веса (пока обсуждается), то покупателю будет предложена доставка курьером. Исключением станут электроинструмент и смесители, которые попадут в список доставляемых курьером товаров в любом случае. Что получает покупатель? Прежде всего цену. Мы будем ориентироваться на самую низкую цену, предлагаемую ведущими интернет-магазинами. А скорость доставки будет такой же, как и у нашей доставки «в течение дня» – то есть в день заказа, если он сделан до 15.00, и на следующий день – если после 15 часов. Работа над проектом уже идет полным ходом, и уже в этом году вы сможете выбирать, «Вам везет «Петрович» или «к Вам идет «Петрович».

Вот, например, «Макдональдс» не так давно дал своим клиентам возможность весь свой заказ оформить и оплатить через терминал. Экономия времени как продавцов, так и покупателей. В «Петровиче» тоже был момент, который хотелось изменить. А именно, ситуация, когда человек оформляет и оплачивает заказ через интернет, а забрать хочет сам, у нас в магазине. Таких клиентов довольно много – это по большей части участники Клуба Друзей «Петровича», которые заказывают через сайт, чтобы получить в два раза больше баллов (да-да, так можно!). Когда такие покупатели приезжали в «Петрович», им нужно было обратиться к менеджеру, чтобы он распечатал все документы на отгрузку товара. Это значит, что какое-то время должно быть потрачено на ожидание – особенно в сезон, когда специалисты практически всегда заняты клиентами. Человек, которому не нужна помощь в оформлении заказа, вполне резонно задает вопрос: зачем я тогда самостоятельно прошел процесс покупки, если теперь мне нужно в торговом зале пройти тот же путь,

что и обычным покупателям? Кстати, этот вопрос задают не только клиенты «Петровича» – практически во всех сетях, где можно купить в интернете, а забрать самостоятельно, сталкиваешься с необходимостью поиска консультанта. Так что если кто-то из представителей ритейла читает нашу газету – вот вам бесплатное ноу-хау. Мы посмотрели на «Макдональдс» и решили, что у нас тоже должны быть терминалы для самостоятельной работы, в нашем случае – для печати документов. И вот что получилось: вы оформляете и оплачиваете покупку на сайте компании, получаете СМС с ПИНом. Затем приезжаете в магазин, подходите к терминалу печати документов, набираете номер заказа и ПИН, и самостоятельно распечатываете все документы. С ними отправляетесь на склад или, в случае если это малогабаритная покупка, вам всё принесут наши специалисты (услуга «Соберет «Петрович»). Терминалы появились во всех филиалах «Петровича» 3 августа 2015 г., так что вы можете сами попробовать воспользоваться ими и оценить, насколько это удобно.

Завоевание Москвы

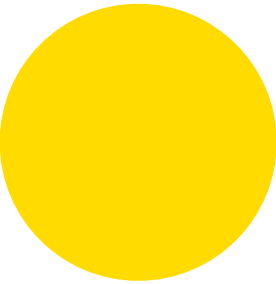
В мае этого года мы открыли первую торговую точку в Москве на Алтуфьевском шоссе. Честное слово, переживали очень. Как оно пойдет, а примет ли нас столичный покупатель, а удастся ли создать конкуренцию местным игрокам, а с доставкой как – сможем ли возить так же быстро, как в Питере? Вопросов и опасений было множество, но мы были уверены, что если сделать всё возможное, то должно получиться, иначе и быть не может. За первые два месяца с момента открытия огромная работа была проделана. Наши оптовики ездили по стройкам,

встречались с закупщиками крупных компаний, рассказывали об уникальной стратегии «Петровича». Колл-центр обзванивал потенциальных покупателей. Отдел рекламы запустил ролики на 11 радиостанциях Москвы и рекламу в интернете. Логисты нашли подрядчиков, которые способны справиться с нашими требованиями – доставка за 6 часов с момента заказа и не более 1% опозданий. Снабжение заключено договора и добилось лучших цен на 12 тысяч позиций. Всё это было завезено и размещено в идеальном порядке на складе компании. В столицу поехали

работать наши лучшие специалисты, способные создать и обучить команду. И вот результат. С радостью и гордостью хотим сообщить, что в июле результаты продаж превзошли все наши ожидания (хотя они были весьма амбициозны). Столичные строители приняли нас «на ура». Количество клиентов, звонков, посетителей сайта, доставок – все эти показатели продолжают расти. Хотим поздравить специалистов московского офиса и магазина, и поблагодарить покупателей за то, что дали нам шанс. Тем временем на Горьковском шоссе продолжается строительство нашей



второй в Москве торговой точки. Строительный торговый комплекс на Горьковском станет первым полноформатным представителем «Петровича»: 3,5 гектара территории, 6000 квадратных метров торговых площадей, 15000 наименований товаров. Всё это порадует наших столичных покупателей уже к весне следующего года.



Кубок Гагарина для друзей «Петровича»

Мы уже говорили, что наличие «Петровича» среди партнеров спортивного клуба приносит удачу? Серьезно – у нас есть весомые доказательства.

Вот в 2008 году, например, «Петрович» заключил спонсорский договор с «Зенитом», и в считанные месяцы питерский клуб взял Кубок УЕФА. Тогда в знак крепкой дружбы и благодарности за поддержку «Зенит» привез трофей прямо к нам в магазин на Парнасе, и все желающие целый день могли пофотографироваться с ним. В 2015 году «Петрович» решил поддержать ещё один легендарный питерский клуб и выступил партнером хоккейного клуба СКА. И что бы вы думали? Кубок Гагарина наш! Мы сразу вспомнили прецедент с «Зенитом» и решились попросить СКА привезти Кубок к нам. На самом деле такой практики у них нет, но прекрасным девушками из отдела рекламы «Петровича» удалось убедить, что мы будем «как зеницу ока», «под личную ответственность», «ну пожалуйста, пожалуйста!» – и вот с 24 по 27 июля в на базе Индустриальном стоял красавец Кубок. Круглосуточно на протяжении всех трех дней не иссякал поток желающих сфотографироваться и прикоснуться к мечте. Тем более что после большого праздника в честь победы клуба, который проходил 23 мая на Дворцовой

площади, мы первые, кто показывает Кубок и дает к нему прикоснуться всем страстным любителям хоккея. Мы объявили о том, что трофей едет в «Петрович», на сайте компании и в группе «ВКонтакте», и новость мгновенно облетела огромное количество народа. Сколько пришло людей, сосчитать, конечно же, невозможно. Только за то время, которое находился там наш профессиональный фотограф, пришло около тысячи человек. А фотограф находился около кубка всего лишь 16 часов: по 8 часов 25 и 26 июля. В тоже время обратная связь от наших клиентов не заставила себя ждать. Уже появился новый хэштег #петровичлюбихоккей, и стали появляться аватарки с кубком. Наше сотрудничество с СКА этим не ограничивается. В прошлом году мы приглашали лучших специалистов и клиентов, побеждавших в различных конкурсах, в VIP-ложу поболеть за СКА. Также все любители хоккея могли наблюдать наш логотип в на борту около ворот, в зоне телепоказа. В этом году «Петрович» планирует продолжить поддерживать любимый клуб в том или ином виде.



для справки

Кубок Гагарина – хоккейный приз, вручаемый победителю серии плей-офф Континентальной хоккейной лиги, начиная с сезона 2008/2009. Кубок назван в честь первого космонавта Юрия Гагарина и является переходящим. На церемонии закрытия чемпионата трофей передаётся капитану победившей команды. Кубок сделан из серебра 925-й пробы, снаружи покрыт позолотой. На лицевой стороне выгравировано изображение Юрия Гагарина в скафандре и летящая комета, а с другой стороны изображен хоккеист. По кругу он украшен маленькими шайбами, на которых гравированы имена команд-победителей.

Слет бородачей, или Harley Days

Мы давно следили за развитием легенды по имени Harley и восхищались этим брендом за его харизму, за четкую стратегию, за философию и стиль жизни, который он несет. Поэтому мы не могли пройти мимо такого события, как фестиваль Harley Days, который как раз проходит в родном городе «Петровича» – Петербурге.

Этот фестиваль уже становится для города доброй традицией и проходит в четвертый раз. В эти дни Санкт-Петербург встречает и принимает гостей со всего мира. «Петрович» выступил в качестве одного из партнеров мероприятия, подойдя к своему участию в нем со всей ответственностью и креативом. Материалами из ассортимента СТД «Петрович» был отделан фасад салуна (салун – это традиционное название ковбойского бара). Кафе мог посетить любой желающий. А рядом с баром стояла колоритная деревянная телега с Дикого Запада со знакомым «Вам везет «Петрович». В определенное время вокруг нашего небольшого салуна происходили очень интересные

вещи. Например, вечером в четверг и в пятницу (а в субботу и воскресенье – практически весь день) можно было встретиться и сфотографироваться с ростовой куклой «Петрович-ковбой». Да к тому же ходил наш Петрович там не один, а со своей прекрасной ковбойкой. В это же время недалеко от салуна

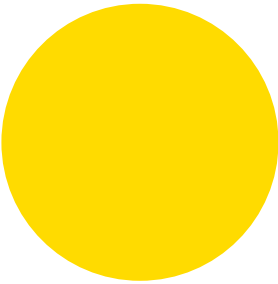
КУЛЬМИНАЦИЕЙ ВСЕГО ФЕСТИВАЛЯ СТАЛ МОТОПАРАД, КОТОРЫЙ СТАРТОВАЛ 8 АВГУСТА В 11.00 С ДВОРЦОВОЙ ПЛОЩАДИ.

можно было наблюдать прекрасных мотолодцев, метающих топоры. А желающим получить на память сувенир очаровательная девушка, сидящая на нашей



телеге, презентовала деревянную подставку, на которой выжигался логотип «Петровича». Кульминацией всего фестиваля стал мотопарад, который стартовал 8 августа в 11.00 с Дворцовой площади, а финишировал на площади Островского. На данном шествии «Петрович» представлял особый мотоцикл. Его соорудили из строительных материалов нашего ассортимента. Мотоцикл получился весьма внушительных размеров: длина составила примерно 5 метров, а высота – 2 метра, и передвигался наш

мотоцикл на борту «КАМАЗа». К слову, посетить фестиваль мог любой желающий, ведь вход был свободный. В этом году мы участвовали в фестивале в первый раз и, естественно, не смогли обойтись без помощи. Помогали нам сами организаторы фестиваля, которые имеют большущий опыт в разного рода инсталляциях. Надеемся, что будем участвовать и в следующих Harley Days в Санкт-Петербурге. А кто как не наш «Петрович» – самая брутальная, качественная и бородастая компания Петербурга!



Делаем пол тёплым: новые возможности

Обустроявая своё жильё, мы хотим сделать его уютным и обеспечить в нём комфорт, а значит, в первую очередь – тепло. Однако нередко бывает так, что какая-то мелочь – например, холодные полы – всё это совершенство портит. Как же провести утепление пола наилучшим образом?

ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ ПОЛА В ЗАГОРОДНОМ ДОМЕ

Теплоизоляция пола по лагам. Конструкция такого пола в общих чертах выглядит так: на несущие балки укладывают деревянные бруссы (лаги), и на них настилают доски пола. Теплоизоляция в этом случае располагается между лагами, снизу её обшивают досками. В частности, удобны при монтаже специальные плиты из каменной ваты для каркасных конструкций, с пружинящим краем (технология Флекс). Эти изделия не нуждаются в резке и точной подгонке: расстояние между лагами делают несколько меньше размеров плиты, поэтому она после вставки плотно прилегает к лагам. Можно отметить, например, плиты ЛАЙТ БАТТС СКАНДИК производства компании ROCKWOOL.

Укладка пола на грунт. Первый этап работ – выравнивание основания, уклад-

ка песчаной или гравийной засыпки. Далее устраивают бетонную подготовку, потом слой гидроизоляции, выполненный из рулонного битумного или битумно-полимерного материала, после чего на этот слой укладывают утеплитель. На утеплителе располагается бетонная стяжка, поверх которой – покрытие пола. При такой конструкции теплоизоляция подвергается воздействию нагрузок, поэтому необходимо использовать материалы с высокой прочностью на сжатие. В частности, могут применяться плиты ФЛОР БАТТС производства фирмы ROCKWOOL, их можно использовать в полах под стяжку – либо наливную, либо стяжку из фанеры, ГВЛ, ЦСП, OSB.

ИЗОЛИРУЕМ ПОЛ В КВАРТИРЕ

Изоляция пола в квартире – прежде всего звукоизоляция, в этом случае монтируют акустический (плавающий) пол, главная особенность которого – от-

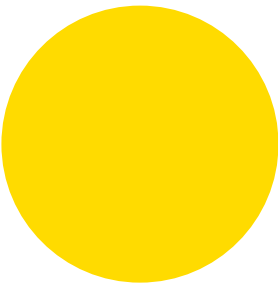
сутствие жёсткой связи с основанием и стенами. Такой пол очень хорошо гасит шум (особенно структурный), поэтому часто устраивается в квартирах для изоляции межэтажных перекрытий. Для него используют, например, те же плиты ROCKWOOL ФЛОР БАТТС, которые при большой жёсткости обладают великолепными шумоизоляционными свойствами, совмещая тепловую и акустическую изоляцию.

Для начала необходимо нарезать боковые прокладки, которые будут уложены вдоль стен: они помогут предотвратить проникновение шума через стены и перегородки. Прокладки (полосы с высотой, превышающей общую толщину конструкции пола) нарезают специальным ножом или обычной ножовкой. В дальнейшем монтаж прокладок и плит утеплителя ведут параллельно: сначала устанавливаются прокладки, а затем они прижимаются плитами ФЛОР БАТТС. Сверху укладывают в два



автор: Владимир Поликарпов

слоя листы фанерной стяжки, при этом швы между листами слоёв не должны совпадать. Между собой листы фанеры скрепляют саморезами. Если делают цементную стяжку, то поверх плит утеплителя укладывают дополнительный слой полиэтиленовой плёнки. После устройства стяжки подрезают выступающие изолирующие прокладки и приступают к укладке чистового покрытия пола. Толщина слоя изоляции для пола любой конструкции определяется расчётом в зависимости от теплозащитных качеств материала и других условий. Как вариант, для этого можно воспользоваться онлайн-калькулятором на сайте фирмы ROCKWOOL. Например, согласно современным требованиям, толщина изоляции для пола над холодным подвалом должна быть не менее 100 мм. Отметим также, что для комфорта в помещениях необходимо позаботиться об утеплении всех конструкций, а не только пола.



Вы должны его попробовать!

О, боже, ремонт! Это страшное и пугающее нас слово, вызывающее всегда только одну ассоциацию в голове: «Караул! Когда же он закончится?» Особенно остро и актуально встает этот вопрос, когда нам нужно отремонтировать и обновить полы. А сделать мы хотим это быстро, легко, а главное, надолго, лет этак на 15 минимум, а то и на всю жизнь.

Теперь это возможно! В линейке полов Weber-Vetonit, известного «законодателя мод» в полах, лидера в сегменте финишных наливных полов, появилась убийная новинка – универсальный быстротвердеющий наливной пол weber.vetonit fast level. Формула успеха данного материала – скорость, универсальность и экономичность!

weber.vetonit fast level представляет собой универсальный материал, особые свойства которого позволяют использовать его как для создания стяжки слоем до 60 мм, так и в роли тонкого финишного пола слоем от 3–5 мм.

Разработанный по самым передовым технологиям с применением только европейских модифицирующих добавок, weber.vetonit fast level обладает превосходными рабочими характеристиками – при нанесении раствор хорошо растекается и образует гладкую горизонтальную поверхность. Работать с продуктом достаточно просто: затворил, вылил на основание, разровнял

гладилкой или шпателем по маякам. Ровно, гладко, а главное, очень даже быстро!

Скорость твердения наливного пола настолько велика, что позволяет проводить укладку финишного покрытия уже через несколько дней. Ведь weber.vetonit fast level – это действительно быстротвердеющий наливной пол. Так, в комнате 15 кв. м бригадой из двух человек можно залить пол слоем 10–15 мм всего за 30 минут. Через 3–4 часа по заливной стяжке можно ходить, продолжая строительно-отделочные работы, а спустя 3–5 дней можно укладывать напольное декоративное покрытие, например, ковролин или линолеум. Сроки укладки напольных покрытий на стяжку из weber.vetonit fast level в среднем в 1,5 раза короче, чем у аналогичных материалов на рынке. Все это сокращает сроки ремонтных работ и экономит ваше время, оставляя его для отдыха, а не для ремонта.

Стоит обратить внимание на универ-

сальность применения weber.vetonit fast level. Продукт, в отличие от материалов некоторых других производителей, подходит как для сухих, так и для влажных помещений (при условии гидроизоляции залитого пола полимерной мастикой weber.tec 822). Это удобно и экономически выгодно, т.к. вы можете использовать один и тот же продукт для всей квартиры, а не покупать 2 различных материала.

Прочность пола weber.vetonit fast level в 15 МПа позволяет решить еще одну часто возникающую проблему – выравнивание слабой старой стяжки или непрочного гипсового основания. Новинка прекрасно наносится на данные основы, образуя после твердения прочный горизонтальный пол, прекрасно выдерживающий любые бытовые нагрузки.

Еще одной особенностью ремонта является его высокая затратность. Weber-Vetonit и тут спешит на помощь! Расход сухой смеси weber.vetonit fast level

автор: Александра Бродовская



на 10% ниже расхода материалов некоторых других производителей на рынке. Это позволит сэкономить до 15% ваших средств из расчета заливки 1 кв. м пола слоем 10 мм.

«Быстротвердеющий наливной пол weber.vetonit fast level – это материал нового поколения. Это значительный шаг вперед для усиления лидерских позиций бренда Weber-Vetonit в сегменте наливных полов и развития ассортимента полов, исходя из потребностей рынка. Мы уверены, что новый наливной пол будет высоко оценен потребителями, позволит им делать ремонт ещё качественнее и быстрее», – так сказала о weber.vetonit fast level Анастасия Вронская, директор по маркетингу бизнес-подразделения «Сухие смеси» концерна «Сен-Гобен» в России.

Скорость, универсальность, экономичность – вот формула идеального быстротвердеющего пола под маркой Weber-Vetonit. Weber.vetonit fast level – Вы должны его попробовать!

автор: Наталья Борисова

Ceresit порадовал новинкой



Известная немецкая компания «Хенкель Баутехник», представляющая на российском рынке бренд профессиональных строительных материалов CERESIT, регулярно совершенствует свой ассортимент. И весной этого года представила на российском рынке новую разработку – всесезонную улучшенную версию готовой к применению шпатлевки – CERESIT CT 95 FINISH PASTA.

CERESIT CT 95 FINISH PASTA предназначена для финишного выравнивания поверхностей стен и потолков в сухих помещениях под дальнейшую отделку. Она может применяться на различных основаниях таких как бетон, цементные штукатурки и пр. Особенно подходит для гипсокартона и гипсовых штукатурок. Шпатлевка эффективна на поверхностях с низкой прочностью и высокой впитывающей способностью. Благодаря оптимальному подбору наполнителей продукт обеспечивает легкость шлифования и позволяет получить максимально гладкую поверхность. Образуя белоснежную и ровную поверхность, CERESIT CT 95 подходит под окрашивание любыми видами красок, способствуя снижению их расхода. Среди основных отличий готовой шпатлевки CERESIT CT 95 – уникальные компоненты, входящие в его состав. Благодаря формуле, обогащенной микрофибрами, шпатлевка обладает высокой стойкостью к отслаиванию и растрескиванию. А комплекс полимеров гарантирует высокую начальную адгезию, прочность и долговечность результатов.

ЭТАПЫ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ ПО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ И УКЛАДКЕ ПЛИТКИ В ВАННЫХ КОМНАТАХ И НА КУХНЕ

ШАГ 1. Подготовка поверхности



Поверхность должна быть достаточно ровной, сухой, прочной, очищенной от пыли, жира и других загрязнений. Основания с неоднородной структурой, например, кирпичные кладки, нужно загрунтовать грунтовкой Ceresit CT 17 и оштукатурить. Пустые швы кладок

должны быть предварительно заполнены штукатурной смесью. Неровности на поверхности основания не должны превышать 5 мм.

ШАГ 2. Устройство гидроизоляции



Готовую к применению полимерную гидроизоляционную мастику Ceresit CL 51 нужно перемешать в заводской таре и нанести на основание двумя или тремя слоями при помощи кисти, валика или шпателя. Общая толщина слоев должна составить 1,0–1,5 мм. В нормальных условиях между нанесением соседних слоев должно проходить около 2 часов. Приготовленную смесь наносят на основание двумя или тремя слоями равномерной толщины. Для герметизации сопряжений поверхностей (в углах), а также стыков листовых материалов (гипсокартона, ГВЛ), рекомендуется использовать специальную герметизирующую ленту Ceresit CL 152.

ШАГ 3. Облицовка



Для крепления керамических плиток на слой гидроизоляции рекомендуется использовать плиточные

клеи Ceresit CM 117, Ceresit CM 16 Flex или Ceresit CM 17 Super Flex, в соответствии с их областью применения. После нанесения последнего слоя гидроизоляции должно пройти не менее 16 часов в случае материала Ceresit CL 51, или не менее 3 суток в случае материала Ceresit CR 65. Сухую смесь постепенно добавляют в воду при перемешивании дрелью, добиваясь получения однородной массы без комков. Затем выдерживают технологическую паузу около 5 минут для созревания смеси и перемешивают еще раз. Затем клей наносят на основание гладким шпателем и профилируют гребенчатую структуру зубчатым шпателем. Встык плитки укладывать нельзя!

ШАГ 4. Заполнение межплиточных швов



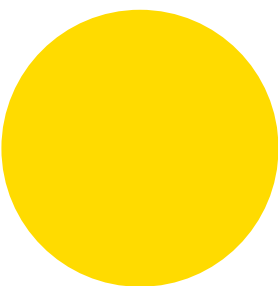
Швы плиточных облицовок рекомендуется заполнять Ceresit CE 40 Aquastatic или Ceresit CE 33 Super. Заполнение швов следует производить не ранее, чем через сутки после окончания работ по укладке плитки с использованием плиточных клеев торговой марки Ceresit, перечисленных выше. Кромки швов должны быть очищены от плиточного клея, пыли, жиров и других загрязнений, препятствующих адгезии затирки. Края плиток рекомендуется смочить влажной губкой. Швы заполняют при помощи резинового шпателя, собирая излишки затирки с поверхности диагональными движениями. Высохший налет с плитки удаляют сухой мягкой тряпкой не позднее 8 часов после заполнения швов – для затирки Ceresit CE 40 Aquastatic, или не позднее 24 часов – для затирки Ceresit CE 33 Super.

При использовании затирки Ceresit CE 40 Aquastatic технологический проход возможен через 8 часов, а первый контакт с водой – через 7 дней после заполнения швов. При использовании затирки Ceresit CE 33 Super для придания швам водоотталкивающих и противогрибковых свойств рекомендуется применять пропитку Ceresit CT 10 Super не ранее чем через сутки после заполнения швов.

ШАГ 5. Заполнение межплиточных швов



Для заполнения угловых швов и швов примыканий к ваннам и раковинам рекомендуется использовать силиконовую затирку-герметик Ceresit CS 25. Затирка-герметик Ceresit CS 25 выпускается в соответствии с гаммой цветов затирок Ceresit, что выгодно отличает ее от других герметиков. Кромки швов должны быть сухими, ровными, очищенными от пыли, жиров и других загрязнений, препятствующих адгезии затирки. Силиконовая затирка должна иметь адгезионный контакт только с боковыми кромками шва, поэтому глубокие швы рекомендуется предварительно заполнять уплотнительным пенополиэтиленовым жгутом. При помощи пистолета-нагнетателя равномерно выдавливают затирку-герметик, полностью заполняя шов. Не позднее 15 минут после заполнения поверхность затирки-герметика смачивают мыльной водой и заглаживают влажным шпателем, убирая излишек материала. Малярную ленту удаляют сразу после заглаживания шва.



«Магма»: новейшие технологии в производстве строительных материалов

автор: Ирина Финаева



Успех любого строительства зависит от множества факторов: профессионализма команды, грамотного подхода к планированию, четкого руководства.

Но все эти вещи отходят на второй план, если нет самого главного – качественных строительных материалов. Именно эту задачу мы и решаем. На сегодняшний день «Магма» производит следующие виды строительных материалов – гипсокартонные листы, пазогребневые гипсовые плиты, гипсовые вяжущие и сухие строительные смеси. 4 вида продукции – 4 отдельные немецкие производственные линии, которые работают безостановочно в круглосуточном режиме. В основе качества всех видов продукции – гипс, который добывается на крупнейшем в Европе Анастасо-

во-Порецком гипсово-ангидритовом месторождении. Качество гипсового камня Порецкого месторождения отвечает всем требованиям государственных стандартов, его чистота составляет 98,5%. Благодаря исключительной технологии производства и нашему вниманию к деталям процесса гипсокартон «Магма» не только соответствует всем требованиям ГОСТ, но и превосходит их на 25%. В ассортименте производимой нами продукции гипсокартонные листы следующих характеристик: стандартные, влагостойкие, огнестойкие и огневлагостойкие,

толщиной от 8,0 до 14,0 мм, длиной от 1,6 до 3,8 м. Еще один вид продукции из гипса, который стал востребован в последнее время – пазогребневые плиты (ПГП). Это универсальный строительный материал, обладающий исключительной тепло- и звукопроводностью. Строители ценят его за легкий вес, прочность и простоту в работе. ПГП применяются для монтажа ненесущих стен и перегородок без применения дополнительных поддерживающих приспособлений. Декоративная отделка перегородок возможна сразу после монтажа, что позволяет

существенно сэкономить время. Правильно подобранное сочетание составляющих, постоянное совершенствование составов и нескончаемое желание прогрессировать – вот что движет нами в нашей работе. На сегодняшний день «Магма» производит порядка 40 видов строительных смесей, в числе которых штукатурные смеси, шпатлевки, гипсовые клеи и гипсовые вяжущие, пескобетон, песко-цементные смеси, цементные стяжки, наливные полы и плиточные клеи. Подробная информация о продукции «Магма» – на официальном сайте www.magma-td.ru

Новинка сезона 2015

С июня 2015 года в ассортименте Строительного Торгового Дома «Петрович» появилась новинка – состав «Акватекс», один из безоговорочных лидеров в сегменте деревозащитных составов, прочно занимающий свои позиции уже более 20-ти лет.

«Акватекс» предназначен для защиты древесины от биопоражений (гниения, плесени, синевы, грибка), атмосферных воздействий и солнечного излучения, а также – для декоративной отделки любых вертикальных деревянных поверхностей снаружи и внутри помещения. Основное преимущество продукта – возможность его нанесения на древесину, влажностью до 40%. В нашем непростом климате такое свойство состава приходится как нельзя кстати, позволяя проводить обработку даже в условиях повышенной влажности, не просушивая поверхность до уровня «воздушно-сухой» древесины.

Немаловажен также тот факт, что «Акватекс» – это одновременно и грунт-антисептик, и декоративное покрытие, что существенно облегчает процесс проведения окрасочных работ, снижает трудозатраты и время на обработку древесины. Отличительная особенность состава – крайне высокая проникающая способность: «Акватекс» впитывается в структуру древесины, не оставляя разводов и подтеков, на глубину до 5 мм, что и позволяет использовать состав в том числе и в качестве грунтовочного слоя. Высокие декоративные свойства достигаются за счет использования насыщенных светостойких пигментов. В ассорти-

менте – 15 готовых цветов, а бесцветный состав может использоваться и как самостоятельное покрытие, и в качестве базы под колеровку. Любое лакокрасочное покрытие рано или поздно требует обновления или реставрации, а использование состава «Акватекс» позволяет минимизировать усилия и в этом случае: при нанесении состав, глубоко впитываясь, не образует видимой лакокрасочной пленки на поверхности древесины, в результате чего даже после многих лет эксплуатации покрытие не шелушится и не отслаивается. В процессе обновления, поверхность не придется тщательно шкурить или шлифовать, счищать отслаивающи-



еся участки, затрачивая на это немалый ресурс времени и сил. Удобство в применении, высокие малярные свойства и эксплуатационные характеристики состава «Акватекс» проверены временем, подтверждены опытом рабочих и строителей, из года в год останавливающих свой выбор именно на этом продукте, и неуклонно растущим спросом на торговую марку «Акватекс» в целом! Удачного Вам строительства!

автор: Яна Грибова

Новые монтажные клеи TYTAN Professional

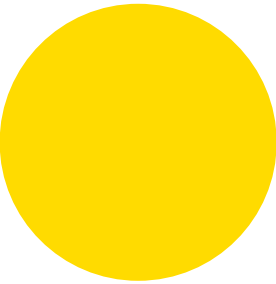


В 2015 году компания «Селена Восток» представила новую линейку высококачественных монтажных клеев, которые предназначены для профессионального применения и идеально подходят для ремонтных и отделочных работ. В число новинок вошел монтажный клей Power Flex на основе технологии MS-полимеров, не только первоклассный клей, но и отличный гер-

метик. Основное преимущество таких клеев – это отличное качество, быстрая и сильная сцепляемость (адгезия) практически ко всем поверхностям и материалам, используемым в строительной, промышленной и других индустриях. Другая новинка от компании «Селена Восток» – это монтажный клей премиум-качества Vector MS 1000 на основе MS-полимера с очень сильным начальным схватыванием (5 сек.) для качественного склеивания различных типов строительных материалов. Не содержит растворителей и изоцианатов. Обеспечивает прочное склеивание, устойчивое к УФ-излучению и атмосферным воздействиям. Для склеивания тяжелых строительных элементов во время отделочных и ремонтных работ рекомендуется новинка – сверхсильный монтажный клей

HEAVY DUTY. Клей имеет высокую силу схватывания, благодаря чему его можно наносить как горизонтально, так и вертикально при температуре до –20 °С. HEAVY DUTY обладает отличной адгезией к большинству строительных материалов, таких как: бетон, штукатурка, гипс, строительная керамика, стекло, сталь, металлы, древесина, ПВХ и т.п. SBS 100 Multi-use – это новый однокомпонентный клей на основе синтетического каучука, который предназначен для различных монтажных и отделочных работ в строительстве, в том числе для приклеивания плинтусов, порогов, панелей, керамической плитки, а также декоративных элементов из дерева, гипса, металла, камня, пенополистирола. Отлично склеивает минеральную и стеклянную вату, ковры и покрытия из ПВХ.

Более того, кроме новинок «Селена Восток» выпустила обновленную линейку уже известных специализированных монтажных клеев. В их число вошли: универсальный прозрачный клей Classic Fix, Монтажный клей на водной основе Hydro Fix, Монтажный клей для зеркал, высококачественный сверхбыстрый акрилатный клей ДЕКОР Экспресс, Монтажный клей Панели&Молдинги и Монтажный клей Керамика&Камень. Основная цель компании «Селена Восток» – это предоставление наиболее подходящего решения для крепления и герметизации широкого спектра строительных материалов. Каждый продукт разрабатывается в сотрудничестве со строителями, прост и удобен в применении и производится на основе современных и инновационных технологий.



Выравнивание пола: простое решение

На первый взгляд простая задача выравнивания пола, на практике таковой не является. Всегда есть технические трудности.

Во-первых, нежелательно делать толстослойное выравнивание, т.е. поднимать уровень пола на дополнительные сантиметры выше самой высокой точки помещения. Это «крадет» высоту потолков и ведет к необходимости подъема дополнительного количества материала на этаж. Помимо этого, возрастает нагрузка на перекрытия. Во-вторых,



отдельные напольные покрытия требуют ровной и гладкой фактуры поверхности пола. В-третьих, есть ограничения по времени проведения работ. Ведь когда по полу нельзя ходить, заблокирована работа во всем помещении. Четвертая трудность, это склонность простых цементных растворов (М-150, М-300), а также специализированных ровнителей для пола и самонивелирующихся составов к растрескиванию. Это усугубляется еще и тем, что, пытаясь добиться большей растекаемости составов, производители работ «переливают» воду в раствор. В результате через 5–20 дней образуются трещины на поверхности, и пол «бухтит», т.е. уходит от основания. «Бухтение» хорошо диагностируется «простукиванием» поверхности пола. Вместо глухого однородного стука слышно что-то вроде

звона, свидетельствующего об образовании пустот. Эксплуатировать такой пол нельзя. Необходимо будет демонтировать все полностью и переделывать. ОСНОВИТ СКОРЛАЙН FK45 R предназначен для тонкослойного выравнивания, т.е. над самой верхней отметкой уровень пола можно не поднимать выше 2 мм. При этом он отлично «держит» толстые слои (до 100 мм). Состав универсален. Обладает превосходной трещиностойкостью во всем диапазоне слоев. Отлично растекается, ввиду чего удобен в работе и хорошо заполняет различные скрытые полости, например вокруг встроенных в пол коммуникаций. Это самонивелирующийся состав. Для его укладки не требуется установка реечных маяков. Достаточно «отбить» уровень по периметру и ориентироваться на него. Если помещение достаточно



большое, то, вероятно, понадобится установка точечных маяков. Идеально ровная и гладкая фактура хорошо подходит для любого типа покрытий. Этот состав «прощает» ошибки рабочих. Его трудно испортить лишней водой. Добавьте сюда еще и то, что через 2–4 часа (в зависимости от толщины слоя) после нанесения по полу можно ходить (!), и примите решение, чем делать пол! На сегодняшний день ОСНОВИТ СКОРЛАЙН FK45 R является самым удобным и рациональным решением для выравнивания пола. Этот материал обрел популярность как при частных (квартирных) ремонтах, так и на крупных объектах строительства, где стоят жесткие требования по качеству и срокам выполняемых работ.

Творчество на плитке

ОАО «Волгоградский керамический завод» – один из крупнейших в России производителей керамической плитки. В рамках инвестиционной программы 2013 года, на заводе установлена и начала работать новая линия цифровой печати на керамической плитке торговой марки LaFavola.

В феврале 2013 года здесь первыми на Юге России запустили в работу оборудование по нанесению рисунка на керамическую плитку без контакта с её поверхностью. Ультрасовременная машина сделана в Италии. Его новизна заключается в двух моментах: это высокое разрешение печати – 360 dpi и возможность управления размером капли по восьми уровням шкалы серого цвета. Это дает высочайшее качество печати – почти фотографическое с контрастными оттенками. Кроме того, новое оборудование позволяет наносить рисунок до краев без образо-

вания белой рамки. За счет внедрения этой техники ассортимент выпускаемой заводом керамической плитки с 2013 года обновляется на 13–15 коллекций каждый год. Весной текущего года на Международной строительной выставке Batimat Russia предприятие представило пятнадцать коллекций цифровой печати в трёх разных форматах (25x35, 28x40, 30x60 см). Комплектация коллекций разными форматами декоративных элементов позволяет выстраивать рисунок стен как вертикально, так и горизонтально, создавая в ванной комнате особый мир

уюта и хорошего настроения. ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ – это полностью автоматизированный комплекс с использованием струйной печати. Это новая тенденция в развитии технологий изготовления керамической плитки. Благодаря цифровой печати можно добиться эффекта 100% имитации натуральных поверхностей – камня, дерева, ткани и кожи. Качество рисунка может быть равноценно качеству фотографии. Всё это делает керамическую плитку Волгоградского керамического завода современной, доступной и качественной.



Наше – вам!

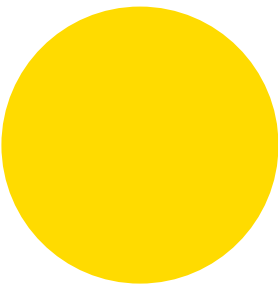
К этому сезону на всех базах сети «Петрович» вслед за Питером появилась услуга «Прокат строительного инструмента».

Нашим клиентам не нужно больше покупать для разовых работ дорогостоящий инструмент – его можно просто одолжить у «Петровича». Мало того, мы привезем его вместе с доставкой по звонку, а документы оформим уже на месте получения. Как говорится, всё для вас. Всего мы предлагаем около 30 позиций,

в основном ручного электроинструмента, большая часть которого принадлежит марке Bosch. Те покупатели, которые приобретают в «Петровиче» материалы, могут заказать его вместе с доставкой – в этом случае доставка оборудования будет для Вас бесплатной. Кроме того, если в день возврата инструмента вы заказываете доставку

материалов, мы заберем его также абсолютно бесплатно. Еще более интересна эта услуга будет для владельцев карт Клуба Друзей «Петровича» – для них предусмотрена существенная скидка на залог. Список инструментов, условия и цены – на сайте компании в разделе «Покупателям/Услугам».





Новый цемент «Мастер Универсал»: максимальный охват строительных задач



Летом 2015 года компания «Лафарж» (с 15 июля 2015 г. входит в состав Группы LafargeHolcim) выводит на российский рынок новый продукт – тарированный цемент «Мастер УНИВЕРСАЛ», предназначенный для максимально широкого спектра работ в частном и малоэтажном строительстве.

«Мастер УНИВЕРСАЛ» – портланд-цемент класса прочности 42,5 (марка прочности 500) – адресован массовому потребителю и может применяться для возведения фундаментов и монолитных конструкций внутренних и внешних стен. В то же время цемент может быть успешно использован при отделочных работах внутри помещений: устройстве стяжек для пола, изготовлении кладочного и штукатурного растворов. Высокопрочный цемент «Мастер УНИВЕРСАЛ» обеспечивает высокую подвижность бетонной смеси по всему

объему опалубки, тем самым сокращая сроки выполнения строительных работ; а также позволяет сократить расход цемента на 1 куб.м бетонной смеси.

КОМПАНИЯ РЕГУЛЯРНО ИЗУЧАЕТ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА, ПРОВОДИТ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ.

Компания «Лафарж» регулярно изучает тенденции рынка, проводит анализ потребительских предпочтений, стремясь сделать свою продукцию еще более удобной в использовании. Сегодня

портфель компании «Лафарж» включает в себя 4 продукта, выпускаемых под брендом «Мастер». Все продукты «Мастер» легко узнаваемы благодаря яркой и информативной упаковке, которая содержит обозначение марки цемента 400 или 500; пиктограммы для обозначения области применения; рекомендации и рецептуры по замесу. Различные марки цемента «Лафарж» по-прежнему легко отличить по цветовому оформлению упаковки:

- «Мастер»/ЦЕМ II/A-Ш (И) 32,5 Б/г. Воскресенск/зеленая упаков-

ка/базовый продукт/марка прочности 400.

- «Мастер УНИВЕРСАЛ»/ЦЕМ II/A-З 42,5 Б/г. Воскресенск/синяя упаковка/универсальный продукт/марка прочности 500.
- «Мастер УНИВЕРСАЛ»/ЦЕМ II/A-К (Ш-И) 42,5 Н/пос. Ферзиково/фиолетовая упаковка/универсальный продукт/марка прочности 500.
- «Мастер PRO»/ЦЕМ I 42,5 Б/пос. Ферзиково/красная упаковка/высокопрочный цемент/марка прочности 500.

Подробности ищите на сайте www.mastercem.ru.

Железное качество от отечественного производителя

Российское производственное объединение «Албес» специализируется в области производства строительных материалов для наружной и внутренней отделки зданий и сооружений. Это широкая номенклатура алюминиевых и стальных изделий, изготовленных методом холодной прокатки из листового, крашеного в заводских условиях металла. В СТД «Петрович» представлен широкий ассортимент продукции торговой марки «Албес».



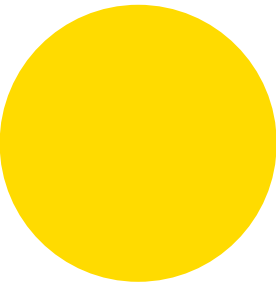
РПО «АЛБЕС» постоянно работает над модернизацией выпускаемой продукции и создает новые инновационные отделочные материалы. В условиях динамично развивающегося рынка сообщает о расширении ассортиментного перечня оцинкованных профилей – профиль усиленный для дверных и оконных проемов UA. Профиль UA представляет собой длинномерный элемент, выполненный методом холодной прокатки на современном профилегибочном оборудовании из стальной ленты. Изготавливается

из высококачественной двухмиллиметровой оцинкованной стали с высокой стойкостью к коррозии. Металлические профили UA изготавливаются из оцинкованной стали, произведенной в соответствии с ТУ 5262–003–33060661–2014. Усиленный профиль применяется в качестве стоечного профиля при устройстве дверного проема в гипсокартонных и утяжелённых конструкциях. Также может использоваться при монтаже перегородок или подвесных потолков, для крепления оконных коробок и раз-

мещения проводки, коммуникационных линий. В сочетании с крепежными уголками процесс монтажа дверного проема существенно облегчается и сокращается. Каждая поставка партии сырья сопровождается сертификатом качества, гарантирующим соответствие поставляемого проката.

Технические характеристики

- Сечение: 50x40; 75x40; 100x40 мм
- Длина: 3000 (по заказу до 4000) мм
- Толщина изделия: 2 мм



Новый уровень защиты

Прекрасно понимая важность затирок, как неотъемлемого элемента систем плиточных покрытий, специалисты итальянской компании LITOKOL, известного производителя высококачественных систем материалов для укладки керамогранита, плитки, камня и мозаики, разработали LITOCHROM 1–6 Luxury – затирочную смесь, которая обладает целым рядом уникальных свойств, отличающих ее от других материалов этой группы.

Появившись на отечественном рынке в первой половине 2012 года, этот продукт быстро завоевал популярность среди российских потребителей благодаря целому ряду довольно-таки очевидных достоинств. LITOCHROM 1–6 Luxury – эластичная цветная водоотталкивающая затирочная смесь с инновационной защитной системой LitoProtect, обеспечивающей эффективную защиту межплиточных швов от негативного воздействия



окружающей среды. Данный материал применяется при облицовке стен и полов керамической плиткой, стеклянной мозаикой или агломератом, а цифры в названии указывают на то, что наилучший результат достигается при ширине швов от 1 до 6 мм. LITOCHROM 1–6 Luxury обладает повышенной водо-

ПРИГОТОВИТЬ РАБОЧИЙ РАСТВОР СМОЖЕТ ДАЖЕ ЧЕЛОВЕК, ДАЛЕКИЙ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА.

и морозостойкостью, а потому может использоваться как при внутренних (ванные комнаты, душевые, кухни и т.п.), так и при наружных (террасы, балконы) работах. Немаловажно, что этот продукт отличается простотой применения. Приготовить рабочий раствор сможет даже человек, далекий от строительства, поэтому такие составы широко используются в быту – их охотно покупают люди во всем мире. В большинстве случаев

перед началом работы достаточно ознакомиться с инструкцией, и никаких сложностей при использовании этого материала не возникнет. LITOCHROM 1–6 Luxury поставляется в практической мелкой расфасовке (металлизированная упаковка по 2 кг). Следует отметить, что по европейской классификации EN 13888 затирка LITOCHROM 1–6 Luxury относится к классу CG2 (цементные затирочные смеси с улучшенными техническими характеристиками), что подтверждается соответствующим сертификатом соответствия. Этот сертификат выдается компетентными организациями ЕС после проведения установленного комплекса испытаний и фактически является подтверждением высоких потребительских характеристик материала. Тщательно отработанный рецептурный состав, качественное сырье и модифицирующие добавки (самый, кстати, дорогой компонент смеси) от известнейших производи-

телей строительной химии обеспечивают высокую адгезию затирочного состава к краям плитки, повышенную механическую прочность и износостойкость, а также устойчивость к воздействию УФ-излучения (стойкость цвета). Обратите внимание, что словосочетание «эластичная затирочная смесь» в данном случае не является пустым рекламным. LITOCHROM 1–6 действительно обладает способностью демпфировать напряжения между соседними облицовочными плитками, неизбежно возникающие в процессе эксплуатации, без нарушения целостности швов. Проще говоря, затирка не растрескивается, и влага не проникает под плитку. Затирочные составы компании LITOKOL в полной мере соответствуют мировым стандартам и на протяжении многих лет является образцом качества – уровнем, на который можно равняться.



автор: Валерий Кузнецов



Держит крепко

Линейка монтажных клеев серии «Жидкие гвозди» американского концерна DAP Inc., остается надежным помощником при решении общестроительных задач, с которыми сталкивается и профессионал, и обычный потребитель при ремонте и строительстве.



Монтажные клеи DAP давно зарекомендовали себя, как надежные и удобные клеевые составы с неизменным уровнем качества. Весь производственный цикл проходит тщательный контроль на заводе в г. Тип Сити, штат Огайо. Мало кто знает, что родиной «жидких гвоздей» являются США. Ведь именно американцы первые придумали инновационную упаковку для монтажного клея, так называемый, картридж (тубу) под монтажный пистолет, которая позволила более рационально, удобно, быстро и экономично наносить клеевой состав. Именно такой формат клея совершил своеобразный переворот в фиксации различных материалов, упростив и ускорив процесс работ и значительно снизив расход гвоздей, шурупов, болтов, иного металлического крепежа, который зачастую оказывался неудобным, требовал предва-

рительного сверления и подготовки фиксируемых материалов, оказывался разрушительным для древесины. Еще одним преимуществом «жидких гвоздей» являются дополнительная звуко- и теплоизоляция.

ЕЩЕ ОДНИМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ «ЖИДКИХ ГВОЗДЕЙ» ЯВЛЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЗВУКО- И ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ.

Концерн DAP Inc. представляет вниманию российского рынка DIY монтажный клей DAP «Strong Stik™» с формулой «сверхбыстрая фиксация». Данный клей имеет несколько ключевых особенностей, на которых стоит сделать акцент: «Сверхбыстрая фиксация» значительно облегчает работу в труднодоступных местах, что особенно актуально при

монтаже элементов отделки наверху. Клей латексный, его излишек легко удаляется до отверждения. Высохший клеевой шов окрашивается. Клей имеет усиленную формулу и относится к категории сверхпрочных клеев, что обеспечит проект дополнительной надежностью и долговечностью. Клей практически без запаха, в нем нет растворителей, летучие вещества сведены к минимуму. Как и любой иной «жидкий гвоздь» производства DAP, «Strong Stik™» применим как для внутренних, так и для внешних работ. Словом, монтажные клеи DAP полностью отвечают современным требованиям и условиям строительства и отделки. Потребитель может быть уверенным, что девиз DAP «Сделав однажды, Сделаешь навсегда!»™, будет воплощен в жизнь.



Ваша большая выгода!

ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ «ВАМ ВЕЗЕТ» – ОБ УНИКАЛЬНОЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОМО-АКЦИИ НА ШПАКЛЕВКУ WEBER.VETONIT LR+

В августе-сентябре 2015 года ведущий производитель строительных материалов, концерн «Сен-Гобен», проводит промо-акцию «Ваша большая выгода!». При покупке шпаклевки WEBER.VETONIT LR+ покупатель получает 2,5 кг материала в подарок!

Данная промо программа нацелена на конечного потребителя, проводится во всех каналах продаж на территории России. Анонс и все детали акции размещены непосредственно на упаковке продукции, которая была специально разработана под эту программу. Как показывает практика, для ремонта стандартной двухкомнатной квартиры требуется не менее 5 мешков финишной шпаклевки. Это значит, что при покупке промо-упаковки WEBER.VETONIT LR+ потребители получают в подарок 12,5 кг материала – этого количества достаточно для обработки 12 кв.м готовой поверхности. Шпаклевка WEBER.VETONIT LR+ обладает набором уникальных потребительских характеристик, что выгодно отличает ее от аналогов. Материал получил заслуженное уважение у строителей. Он удобен в применении, наносится слоями 1–5 мм, которые легко сводятся между собой. Готовый раствор обладает до-

статочно длительным сроком хранения (1 сутки в открытом ведре, 2 суток в закрытом). Важнейшим преимуществом продукта является идеально белый цвет и гладкость обрабатываемых поверхностей, что очень важно при выполнении финишных работ. Шпаклевка позволяет создать гладкую основу под оклейку обоями и традиционную покраску. «Вот уже более 20 лет шпаклевка WEBER.VETONIT LR+ является лидером российского рынка за счет стабильно высокого качества и уникальных рабочих характеристик. Запуская данную промо-акцию, мы, прежде всего, хотим обеспечить дополнительную выгоду нашим потребителям: как профессионалам – работникам ремонтно-строительных бригад, – так и людям, самостоятельно делающим ремонт в своих квартирах», – отметила директор по маркетингу бизнес-подразделения «Сухие смеси» Анастасия Вронская.



Из Беларуси с любовью

«Керамин» – бренд с богатой историей, широко известный не только в Беларуси, но и далеко за ее пределами. Товарный портфель компании включает керамическую плитку, керамогранит и санитарную керамику.

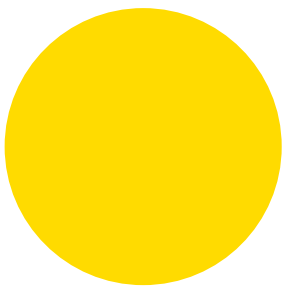
Специалисты отдела современного дизайна компании «Керамин» активно поддерживают и налаживают связи с иностранными коллегами-дизайнерами, а также зарубежными графическими студиями. Поэтому дизайн продукции под брендом «Керамин» отвечает как мировым тенденциям в производстве керамической плитки и сантехники, так и ожиданиям и предпочтениям потребителей. Вся продукция, выпускаемая ОАО «Керамин», сертифицирована на соответствие требованиям государственных и международных стандартов, что позволяет продвигать ее не только на рынке Российской Федерации и стран СНГ, но и в странах Евросоюза. Ежегодно товарная программа ОАО «Керамин» обновляется на 10–20%. Ввод новых коллекций позволяет предлагать потребителям актуальный и современный продукт, вовремя реагировать на изменение потребительских предпочтений, следовать тенденциям развития дизайна и технологий. В последние годы проводится политика активной модернизации производственных мощностей с целью расширения товарной программы. В частности, традиционная линейка керамической плитки для облицовки

помещений дополнена оригинальными декоративными элементами, такими как: бисер, стеклянные фриз-овые декоры, мозаика, составные декоративные панно, изготавливаемые на машинах цифровой печати и т.д. Используемые на предприятии технологии позволяют с точностью воспроизводить на плитке фактуры камня, дерева, текстиля, металла и прочих материалов. Коллекционная плитка производится с различными типами глазури и поверхности: матовая, глянцевая, гладкая, рельефная, полированная, подполированная. В 2013 году предприятие освоило выпуск керамической плитки и глазурированного керамогранита по технологии цифровой печати, а также декоративных элементов (ковров, бордюров и вставок) с использованием оборудования гидроабразивной резки. Бренд «Керамин» является достаточно хорошо узнаваемым на всех целевых рынках и обладает высоким авторитетом. Официальным представителем ОАО «Керамин» на рынке РФ является ООО «Торговая компания «Керамин – Центр» – оптовая и розничная сеть, специализирующаяся на продаже/продвижении полного перечня продукции ТМ «Керамин» (www.keramin.ru).

Вам все еще шумно?

В чем отличие дорожного гула от шумных разговоров соседей за стеной? Как бороться с последними? Эксперты KNAUF Insulation рассказывают о значении и пользе звукоизоляции, а также методах правильного применения материала в звукоизолирующих конструкциях. Фактически, любой материал является в какой-то степени звукоизолирующим. Вопрос – насколько он эффективен в тех или иных условиях. На звукоизолирующие и звукопоглощающие свойства материала влияют характеристики его плотности, пористости и прочее. Какой материал предпочтителен в той или иной конструкции? Однозначно ответить на такой вопрос нельзя. Требования к конструкциям разные. Чаще всего людей беспокоят шумы так называемых средних и высоких частот – это человеческие голоса, музыка и прочее. И если

мы хотим изолироваться именно от таких шумов, то, конечно, лучше использовать минеральную вату «АкустиKNAUF». Почему именно «АкустиKNAUF»? Потому что это продукт специального назначения, который безопасен с гигиенической, экологической точек зрения и идеально прост и удобен при монтаже акустических перегородок внутри дома или квартиры. В зависимости от выбранной конструкции этот материал позволяет избавиться от таких бытовых раздражителей, как шум телевизора, воды в ванной, разговоры людей. Свои блестящие характеристики продукт получает за счет производства по уникальной, запатентованной KNAUF Insulation, технологии ECOSE® – технологии производства безопасных утеплителей на основе натуральных компонентов без использования фенолформальдегидных и акриловых смол.



Кавказские каникулы

Осталась всего пара месяцев сезона, и мы, как обычно, готовим серию путешествий для участников Клуба Друзей «Петровича».

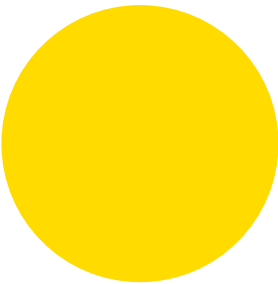


Конечно, хочется удивить, предложить что-то из ряда вон. И это ох как непросто – планка очень высока, мы уже показали клиентам Норвегию, Францию, Испанию, Германию. И для каждого путешествия выбиралась какая-то необычная тематика: посещение праздника молодого вина, или рыбалка на крабов, легендарный футбольный матч – всё это было. В этом году для путешествия Клуба мы решили повторить поездку на Октоберфест в Мюнхен – по следам нашего оптового отдела, который возил туда клиентов в прошлом году (об этом подробнее на стр. 16). Но это ещё не всё! Помимо компании «Кнауф», партнера мюнхенского путешествия, ещё один партнер Клуба изъявил желание провести акцию – компания «Сен-Гобен». По условиям акции, лидеры по закупкам продукции «Сен-Гобен» за период с 17 августа по 18 октября будут награждены трехдневной поездкой в Армению. Всего будут отобраны 25 клиентов в трех направлениях: «Вебер Ветонит» – 10 человек, «Гипрок» – 10 человек и «Изовер» – 5 человек.

ЛИДЕРЫ БУДУТ НАГРАЖДЕНЫ ТРЕХДНЕВНОЙ ПОЕЗДКОЙ В АРМЕНИЮ.

Поездка в эту удивительную и самобытную страну состоится с 28 по 30 октября 2015 года. Проживать гости будут в пятизвездочной гостинице в центре Еревана. Программа нас ждет очень насыщенная: в первый день – обзорная экскурсия по городу с посещением коньячного завода «Арагат» и дегустацией коньяка. Вечером – ужин в ресторане «Старый Ереван» с национальной музыкальной программой. Во второй день запланировано посещение села Гари, где наши гости проведут целый день, окунувшись в национальный колорит. Их ждут мастер-класс по приготовлению настоящего армянского лаваша, посещение уникального храма, обед в саду или в погребе кавказского дома, дегустация водки, общение с аксакалами и многое другое. Участники акции должны быть готовы к неспешному, обильному, долгому армянскому застолью – такие местные жители проводят по праздникам и для дорогих гостей. Третий день путешествия включит в себя прогулку на судне по живописнейшему озеру Севан с пивом и раками. А перед отъездом обязательно посетим местный рынок, чтобы купить сувениры и «вкусности» – коньяк, специи, точные сладости, а кто-то может и ковер захочет привезти – настоящий, вручную изготовленный, каких не купишь ни в одном магазине. Мы уверены, что эта поездка будет незабываемой – каждый из нас уже наверняка побывал в Европе, а вот на кавказские каникулы редко кто решается самостоятельно. По дошедшей до нас информации, постоянные участники путешествий Клуба Друзей «Петровича» настроены на победу очень решительно. Удачи, и пусть победит сильнейший!





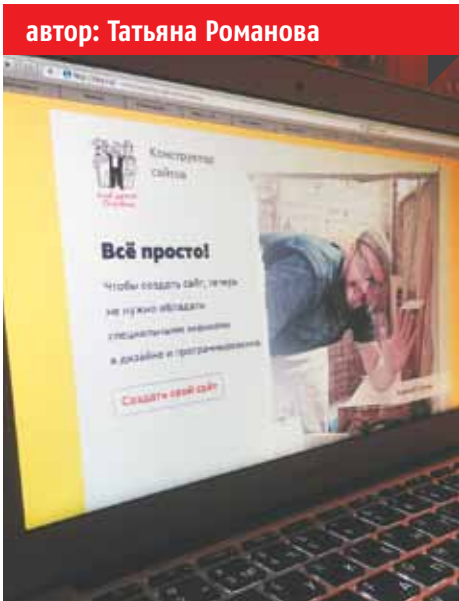
Недетская площадка

Найти лучшее предложения для своей поездки. Подобрать подходящий вариант. Новые предложения каждый день. 705662 варианта размещения во всем мире. «Кто-из Италии только что забронировал отель». Посмотреть отзывы, отфильтровать по звездам, получить удовольствие. Это все преимущества самой крупной площадки по бронированию отелей – Booking.com. Не дает нам ее слава покоя. Хотим так же!

И у нас есть ресурс, где все смелые замыслы можно реализовать – это сайт Клуба Друзей «Петровича». За его глобальную переделку мы и возьмемся, чтобы вскоре он превратился в настоящий букинг.ком для строителей. У нас есть 200000 строителей, которых мы знаем по паспорту, по походке и в лицо. Мы можем все про них сказать. И сказать это надо тем, кому нужны эти самые золотые руки! Знаете, вот у меня есть друзья, которые много лет назад купили квартиру. И у них до сих пор унитаз не установлен. Нет, сам унитаз-то есть. При этом он просто не зафиксирован. На что они говорят: «Мы просто никак не могли определиться с конфигурацией». И вот ремонт закончен и бригада ушла, а унитаз так и остался «временно» стоять. Так вот, мы хотим сделать так, чтобы даже гардеробщица могла заказать себе мужчину. Мы про слесаря. А потом просто услышать: «Хозяйка, принимай работу». Мы хотим, чтобы было все цивилизованно, как в европах. Сейчас у нас уже есть на сайте Клуба Друзей возможность разместить заказ, найти исполнителя или рассказать об услугах, которые предоставляет организация. И мы точно знаем, что это все пользуется спросом. В день разме-

щается около 50 заказов на выполнение работ. При этом удобство, информативность, качество предоставляемого решения далеки от совершенства. Это делалось как дополнительный сервис на сайте нашей программы лояльности. Потому не уделялось особого внимания ни анализу конкурентов, ни проектированию интерфейсов. Ни всей процедуре размещения и коммуникации. Да и просто скучно там и не особо понятно. Квест, одним словом, да еще не очень хорошего качества. При этом тот, кто размещает заказ, получает реально огромное количество предложений, оборвут весь телефон. И нет никакой возможности понять, а какое из предложений наиболее выгодное. Интересное. И кому можно доверять. По какому критерию сравнивать. Так мы начали с самого начала: с анализа конкурентов. Выяснили, что на сегодняшний день по всей России существует 8 площадок, которые в большей или меньшей степени предоставляют подобный сервис по поиску мастера и по размещению объявления об услугах. При этом реально заслуживают внимания и составляют достойную конкуренцию два. А если быть честными, то и вообще один сайт. И у него тоже выявлен

ряд серьезных недостатков: например, основной справочник видов работает криво. И так получается, что рынок оказания ремонтных услуг достаточно слаб и находится на стадии развития. И участники делают ставку на клиентов – продвинутых пользователей интернета. И совсем никто не подумал об использовании для этого мобильных устройств, хотя бы планшетов. В общем, мы можем лучше! Потому что мы знаем, как! Мы уже не первый год работаем со строителями. При поиске подрядчика для разработки нового сайта был очень жесткий отбор. И мы искали не просто разработчика, Web-студию, каких в России немало. Мы искали партнера, который разработает полноценную стратегию проекта на 1,5 года. С глубоким анализом продукта и его окружения. Который будет сопровождать проект, быть максимально вовлеченным и нести ответственность за его запуск и продвижение. И остановили свой выбор на московском коммуникационном агентстве Action. Конечно то, что они из Москвы – даже дополнительный плюс. Они знакомятся с нашим «Петровичем» заново. У них новый взгляд. Они говорят: ««Петрович». «Петрович»...



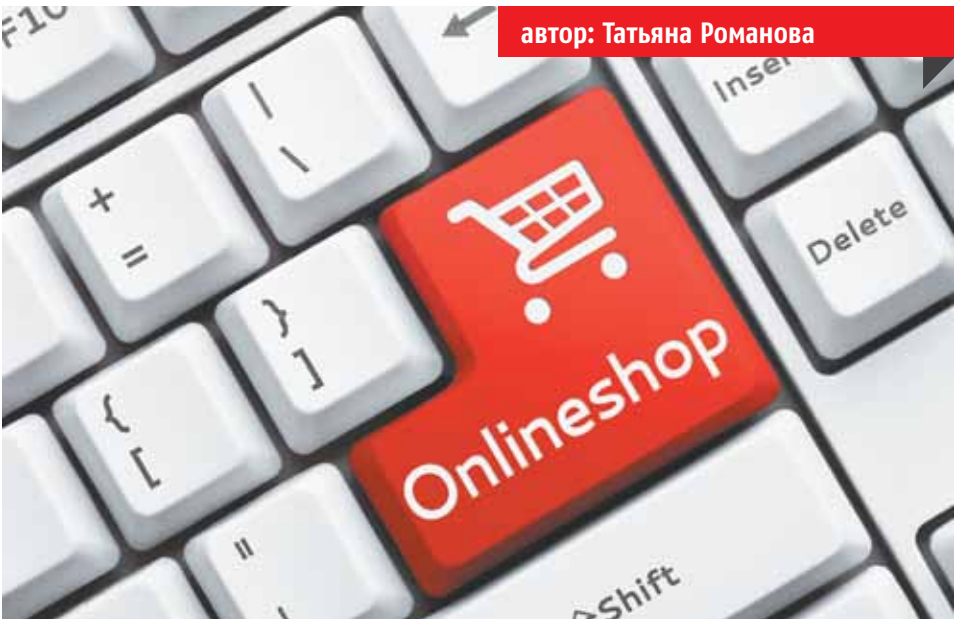
Нет не слышали». И, конечно, мы тут же включаемся и начинаем рассказывать, кто такие, зачем, как и т.д. И так при каждой встрече. В общем, очень интересное получается у нас сотрудничество. На данный момент после согласования концепции проекта мы приступили непосредственно к составлению технического задания. Где будут описаны все те самые плюшки, расчеты рейтингов, механики, коммуникации, мотивации. Т.е. всё то, от чего мы сами начнем хотеть свой собственный рейтинг строителя. Начнем хотеть много звезд и полосочек самого продвинутого прораба в России. И вот тогда можно сказать: давайте дальше. Давайте проектировать уже начинать. И еще одно немаловажное дополнение: площадка будет для всех. Нет ни географического, ни возрастного, ни полового ограничения.

Встречают по одежке

Как бы кто тут ни пытался оспорить сей догмат, но это так. И вот еще одна замечательная фраза, которая не дает расслабиться: никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление. А как нас встречают? А какое впечатление производим? А какое настроение создаём?

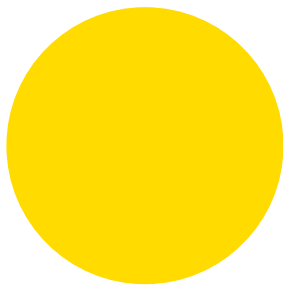
Вот было у меня как-то свидание с одним очень серьезным реставратором нашего города. И давай он про дуэльные пистолеты Пушкина, про запасники Эрмитажа, несметные исторические богатства, к которым он приложил свой талант и мастерство. Дух захватывает, но был он при этом неопрятен и ботинки рваные имел. Нет, специалист грамотный, спору нет, но сомнение-то возникает, а вдруг он и со священной реликвией так же. Порвет... В общем, ничего плохого, но осадочек-то остался. К чему это долгое вступление. На самом деле все просто. Хочется поговорить про очень тонкую и деликатную тему. Тему, в которой почти все считают себя специалистами. Могут легко поддерживать разговор, высказать свое мнение. Оценить. Почти как про погоду, про женщин. Только речь сейчас про дизайн. И не просто про дизайн. А про дизайн нашего сайта. Дизайн и структура сайта были разработаны в 2011 году. И с тех пор происходили незначительные изменения отдельных шаблонов страниц. При этом основное внимание уделялось интеграции сайта с учетной системой и автома-

тизации всего процесса продаж. Сайт разрабатывался в основном для постоянных покупателей «Петровича», которые знают наш ассортимент, знакомы со всеми видами услуг и особенностями их предоставления. Не раз были в наших магазинах. При этом процент новых посетителей за последнее время вырос, и новому пользователю сложно найти необходимую информацию: сколько стоит доставка, а как вернуть товар, как оплатить, какие акции и спецпредложения сегодня в магазине. При этом вся информация есть, но она находится в непривычном для пользователя месте. И вот, описав основную проблему, мы поставили столь непростую задачу участникам тендера. Необходимо проанализировать и выявить сложности взаимодействия пользователя с интернет-магазином. Определить основные пути пользователя на сайте. Выстроить коммуникацию: понятную и очень простую, учитывая специфику покупателя. Предложить новую структуру, создать прототипы и затем уже сделать новый дизайн. И важно учесть, что мы продаем зачастую не прекрасный собой товар. И акция – это не какая-то эмоция, кото-



рую можно красиво визуализировать, а, например, мешок цемента в подарок. И новинки у нас – это 46 типоразмеров дюбелей. И поиском пользуются у нас в varejke. Вот попробуйте вкусно все это продать... Отбор участников напоминал кастинг. Мы смотрели рейтинги, опыт работы, под микроскопом изучали портфолио, ездили – встречались, рассказывали, заглядывали в глаза и задавали себе вопрос: любит – не любит. Ой, простите: верю – не верю? Смотрели, а не захлебнутся ли они в собственном таланте и самолюбии. Ведь мы выбрали лучших из лучших российских студий. Узнали, что некоторые настолько круты, что даже за участие в тендере уже хотят выставить счет. В итоге, уже в этом месяце мы опреде-

лимся с партнером и приступим к сложной, кропотливой, но очень интересной работе: полному редизайну сайта. И первым этапом будет... нет, не рисование красивых картинок, а та самая аналитика. Что делает пользователь, как, зачем, как долго, почему? Ответив на все эти вопросы мы пойдем дальше и приступим к модному и крайне полезному UX-проектированию. Т.е. будем проектировать взаимодействие с сайтом, учитывающее поведенческие реакции пользователя. Вот так и поговорили про дизайн. Тот самый, в котором все считают себя специалистами. Только вот теперь дизайн оценивается не просто «нравится – не нравится», а имеет четкие критерии оценки, которые выражены в обороте компании.



Виртуозы на автопогрузчиках

Каждый год «Петрович» проводит очень необычный корпоратив, каким мало какая компания может похвастаться. Мы говорим об Олимпиаде склада для складских специалистов. Кто был хоть раз на мероприятии подтвердит: наши ребята творят ну просто чудеса. Впечатляют и грузчики своей силой и кладовщики – умением мгновенно сориентироваться в огромном количестве товара. Но удивительнее всего смотреть на водителей погрузчиков. Чего они только не делают: от забрасывания мячей в баскетбольное кольцо до перемещения с помощью своей техники спичечного коробка.



Потренировавшись на олимпиадах, наши складские коллеги очень уверены в своих силах. Так что, когда мы услышали о международных соревнованиях среди водителей погрузочной техники, проводимых в Москве, решили сразу – едем! 30 июля 2015 года три лучших водителя погрузчика по результатам проведенных ежегодных олимпиад – Антошкин О.А. (РЦ Пискаревский), Бахвалов А.С. (база Индустриальный), Федулов А.Б. (база

Парнас) – участвовали в российском отборочном турнире среди водителей погрузочной техники Linde Stapler Cup. Linde Stapler Cup впервые был проведен в 2005 году в Германии. С тех пор уже около 16000 профессиональных операторов приняли участие в состязаниях в скорости и точности управления погрузчиками, а число зрителей и болельщиков превысило отметку в 100 тысяч человек. Соревнования проводятся и освещаются на высоком

уровне, а победители становятся настоящими героями среди своих коллег и друзей. В общей сложности в турнире принимали участие более 15 команд от различных компаний и 56 представителей участников организаций. Сложность соревнования обуславливалась для нашей команды, в первую очередь, особенностями техники Linde и поддержанием всех участников в напряжении и неведении относительно условий проводимых этапов соревнования.

По результатам сложнейших соревнований наша команда заняла 2-е почетное место, победитель – Бахвалов Алексей, база Индустриальный. Данная победа еще раз подтверждает мастерство и отличную подготовку наших водителей. Теперь Москва узнала, что у нас не только самый качественный сервис и скоростные доставки, но и высококласные специалисты склада. Поздравляем от всей души и очень-очень гордимся!

автор: Екатерина Павлова

Хрустальная Гарнитура

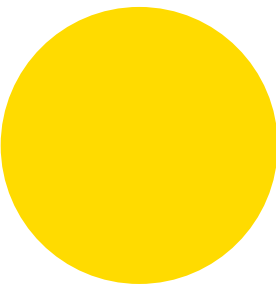
Награда Хрустальная Гарнитура® и профессиональный конкурс «Оператор года» имеют яркую историю и вручаются лучшим из лучших в индустрии контактных центров с 2005 года. Каждый год в номинировании принимают участие более 200 претендентов из более чем 100 контактных центров России, Украины, Казахстана, Киргизии, Белоруссии и других стран региона.

В прошлом году колл-центр «Петровича» уже принимал участие в конкурсе и получил ряд очень престижных наград, главной из которых стало первое место в номинации «Молодой талант в индустрии КЦ». В этом году мы вновь завоевываем сердца жюри и претендуем на победу. Сезон в этом году начался уже 1 июля, и наш колл-центр сразу начал активную подготовку. Уже определен список номинаций, в которых КЦ будет бороться, и подана заявка на уча-

стие. В 2015 году СТД «Петрович» будет выступать в конкурсе уже в третий раз. С каждым годом увеличивается количество номинаций, в которых мы хотим показать себя. В первый год это была всего лишь одна номинация «Оператор года», на второй год – 4 номинации, а в этом году – уже 6 номинаций. Список номинаций, в которых колл-центр участвует в этом году, выглядит так: Командный лидер года, Лучшая большая команда по обслуживанию клиентов,

Лучшая программа подготовки и обучения персонала, Лучшая претензионная практика, Лучший контактный центр для работы и, конечно же, Оператор года. Последние 2 недели июля проходил внутренний конкурс «Оператор года», и мы уже знаем, кто будет защищать честь компании в этом году. Желаем побед колл-центру и службе поддержки клиентов, которая тоже покажет себя в этом году, во всех заявленных номинациях!





Знакомьтесь: Павел Паутов

РУКОВОДИТЕЛЬ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА



Мы придерживаемся такого принципа: если декларируешь что-то, умей подкрепить фактами. В этом номере газеты мы хотим рассказать, что стоит за словами «качество материалов» и «профессиональные консультации». Для этого обратимся к специалисту, который отвечает и за то и за другое. Знакомьтесь: руководитель учебного центра STD «Петрович» Павел Паутов.

– Павел, расскажите о том, чем занимается Ваше подразделение.

– Мы работаем над созданием уникального сервиса. Две составляющие этого сервиса – компетенции специалистов и качество товара – это зона моей ответственности.

– Давайте начнем со специалистов. Вы сразу набираете на работу людей, знающих стройматериалы, или обучаете уже после устройства?

– Знание стройматериалов не является обязательным условием устройства в «Петрович». Мы создали настолько продуманную и эффективную систему обучения, что в этом нет необходимости. Каждый продающий специалист, пришедший на работу в компанию, в обязательном порядке проходит обучение ассортименту и сдает аттестацию. Мы регулярно приглашаем поставщиков, которые проводят тренинги по применению и свойствам поставляемых нам товаров для наших продавцов и менеджеров, также наши продающие специалисты проходят обучение в учебных центрах поставщиков, есть система дистанционного

обучения (интерактивные курсы, которые должен пройти каждый новый продающий специалист). Это не разовая акция – наши люди обучаются постоянно, каждый месяц освежают знания и получают новые. Для работы в компании им необходимо сдавать ежемесячную аттестацию, причем они могут выбирать вопросы повышенной сложности и получать за это дополнительный доход. Я не знаю другой компании аналогичного профиля, где такое внимание уделялось бы обучению.

– Про специалистов понятно, а как вы обеспечиваете качество материала?

– Производится постоянный контроль качества материалов. Не буду говорить, что все без исключения товары мы тестируем, но есть группы, которым уделяется особое внимание. Например, это товары под собственной маркой. Также это все товары иностранных поставщиков (Китай, Европа), которые мы возим напрямую, без посредников – здесь контролируется каждая поставка. По каждому товару установлена периодичность, с которой

он должен тестироваться. Поставщики это знают и стараются сами отслеживать качество поставляемого нам материала.

– Кстати, о поставщиках – как вы отбираете, с кем работать?

– Когда мы выбираем поставщика нового товара, мы обязательно проводим тест-драйв и сравнение с аналогичными товарами от других поставщиков. Еще у нас есть уникальная возможность дать профессионалам поработать с материалами и получить обратную связь. Это наш Клуб Друзей, к которому мы очень часто обращаемся за помощью – звоним профессиональным строителям из Клуба и просим поработать с материалами от разных поставщиков и дать обратную связь. Они практически всегда соглашаются, за что им большое спасибо.

Также хочу отметить, что когда товар мы экспортируем из-за границы, мы часто отправляем своих специалистов на производство, чтобы оценить стабильность поставщика – насколько производитель способен обеспечить

должное качество во всех поставках.

– При таком подходе, наверное, не много жалоб на качество товара приходит?

– Не много, но они есть, это нормально. Другой вопрос – как с этими рекламациями ведется работа. Мы, например, выезжаем на объект, если с материалом уже работали, и оцениваем ситуацию на месте. Может быть, нарушена технология применения – в этом случае объясняем клиенту, как с материалом работать правильно. Если же всё сделано верно и это действительно вопрос к качеству товара, мы оговариваем компенсацию. Здесь важно сказать, что когда мы обнаруживаем некачественный товар, мы замораживаем партию. Ни о каких его распродажах не может быть и речи.

– Павел, что хотелось бы передать покупателям через газету?

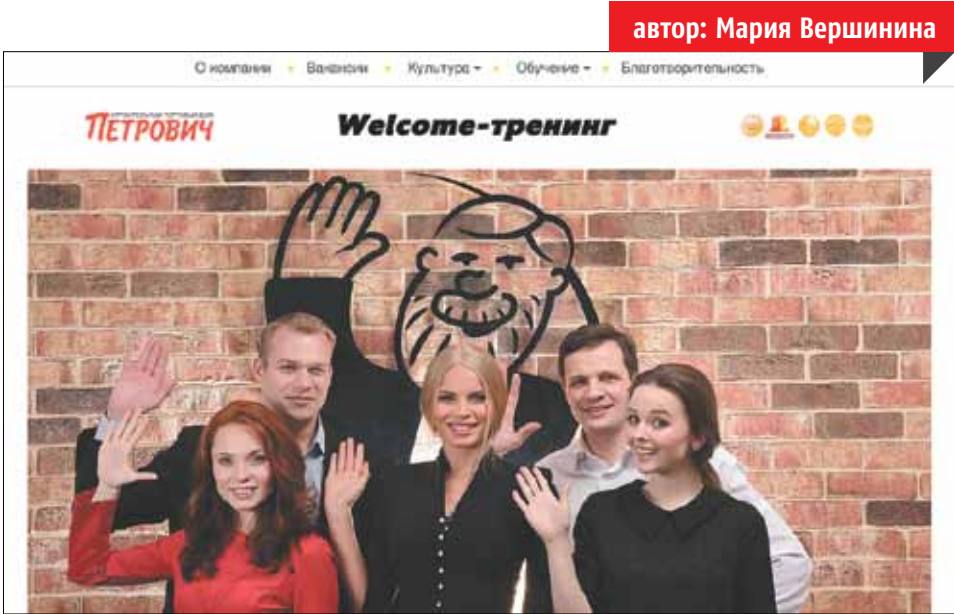
– Спасибо за обратную связь тем, кто пишет о товаре – вы делаете нас лучше. Спасибо Клубу Друзей за профессиональную помощь. Всегда выбирайте качество – в перспективе это всё равно экономия.

«Петрович Джоб»

Для одного из лидеров рынка нужна самая сильная команда, состоящая из лучших специалистов. Именно таких людей мы ищем! Серьезным шагом в этом направлении стало создание ресурса, посвященного работе в «Петровиче». Дружья, мы создали отдельный сайт для соискателей, и называться он будет «Петрович Джоб».

Попадая на сайт petrovichjob, соискатель оказывается в гостях у «Петровича»: сильного, серьезного, современного и открытого, открывающего перед своими специалистами большие возможности и перспективы. На сайте будут представлены 5 основных разделов: «О компании», «Вакансии», «Культура», «Обучение» и «Благотворительность». Мы постарались рассказать о себе максимально подробно и в то же время интересно. Никто о компании не расскажет лучше, чем ее специалисты. Поэтому о работе различных подразделений «Петровича» соискатели узнают из уст самих «петровичей». Корпоративной культуре посвящён

целый раздел. Это то, что отличает нас от тысяч других компаний. Теперь у нас появилась возможность делиться своей уникальной культурой с соискателями. Здесь размещены фотографии с прошедших мероприятий, описание и наши воспоминания о них. Во вкладке «Обучение» соискатель получает исчерпывающую информацию о возможностях обучения и развития в компании – от корпоративного университета до возможности получить степень MBA. Ну и, конечно же, раздел «Вакансии». Существенно поменялось визуальное представление наших вакансий. Для удобства соискателей есть возможность выбрать сферу деятельности,



удобные режим работы и график и посмотреть все вакансии, которые соответствуют этим критериям. Один из важных разделов будет посвящен благотворительности. Знаете ли Вы, что «Петрович» помогает школам, детским домам, ожоговому центру, детям с ограниченными возможностями, паралимпийцам и многим другим? Все делалось не ради регалий, «Петрович» просто помогал. Это показывает высокий уровень социальной ответственности компании. Мы помогаем строить

жизнь многим! Сайт будет динамичным, наполненным нашими фотографиями и цитатами, и сейчас он постепенно начинает оживать: появляются новые лица и события, разделы дополняются, появляются фотографии и новости. Мы с нетерпением ждем соискателей, которые после просмотра нашего сайта скажут: «Я хочу там работать!». Приглашаем всех оценить новый сайт на petrovichjob.ru!

У нас в клубе

Участников Клуба Друзей «Петровича» – а их на сегодняшний день более 200 тысяч человек – поздравляем с последним месяцем лета. Это значит, что самые сложные месяцы строительного сезона позади и можно с чистой совестью планировать осенний отпуск. Мы по уже сложившейся ежегодной традиции подготовили для них целых три мероприятия, и уже сейчас по одному из них известен состав участников. Чем порадует «Петрович» своих друзей – подробности ниже.

КНАУФ, РЕКОРДЫ И ОКТОБЕРФЕСТ

С 15 июня по 15 августа партнером Клуба – компанией «Кнауф» проводилась акция. Условия простые: покупаешь любую* продукцию «Кнауф» во время проведения акции. 17 владельцев карт Клуба Друзей, лидирующие по сумме закупок продукции, отправляются в начале октября на легендарный Октоберфест в Мюнхен. Надо сказать, что в этом году результаты акции были просто впечатляющими. При проведении последней акции с одним из поставщиков в прошлом году лидер по закупкам приобрел товар на 335 тысяч рублей, а 17-му месту достаточно было купить на пятьдесят тысяч, то в этом году всё гораздо более масштабно. Несмотря на кризис, сложные времена, стагнацию рынка, если судить по продажам «Кнауф», такое ощущение, что всё наоборот и мы переживаем строительный бум. Ну или всё, что строится, строится из «Кнауфа». По итогам акции лидер купил товара на 900 тысяч рублей, а 17 место досталось человеку, потратившему 371 тысячу рублей. «Мы не ожидали таких результатов даже в самых смелых прогнозах, – комментирует Нина Кирилли-

на. – Думаю, теперь интерес к проведению таких кампаний для Клуба Друзей значительно возрастет среди поставщиков, так что готовьте загранпаспорта и чемоданы». Что ждет 17 друзей «Петровича» в этой поездке? В Мюнхен отправляемся 1 октября, в четверг. Прилетаем утром, поэтому впереди будет ещё целый день. Сначала заселение в отель, потом обед в баварском ресторане. Во второй половине дня – пешеходная экскурсия по праздничному Мюнхену. Здесь будет время настроиться на правильный лад, окунуться в атмосферу праздника, когда все вокруг поют, танцуют, девушки в очаровательных платьицах и мужчины в традиционных костюмах. В прошлом году наши гости из делегации от оптового отдела не смогли устоять и тоже приобрели себе элементы праздничных нарядов (некоторые, к слову сказать, выглядели как настоящие баварцы). Вечером гостей ждет веселый ужин и отдых в отеле. Все самые главные мероприятия запланированы на 2 октября. Гости посетят музей «БМВ», увидят, как создавался один из лучших автомобилей мира. Там же шоу-рум с современными машинами (где можно даже потестировать понравившуюся модель на специальной трассе), а ещё магази-



ны с сувенирами – зонтик или кошелек с сине-белым логотипом – супер-подарок из Мюнхена на долгие годы. После музея и обеда в ресторане по просьбам наших гостей им будет предоставлено свободное время. В 17 часов отправляемся на сам Октоберфест. Нами забронировано два стола в шатре «Паулайнер», на 10 гостей каждый. Нас ждет многочасовой марафон безудержного веселья, тостов, огромных пивных кружек, вкуснейшего мяса, знакомств, разговоров – короче, это надо один раз увидеть! 3 октября после завтрака собираемся и отбываем в аэропорт. Как показывает опыт, эти три дня всегда получаются очень насыщенными – впечатлений хватает потом на несколько месяцев.

ОПТОВИКИ ГУЛЯЮТ ПО КРУПНОМУ

«Откуда вы всё это знаете? – спросите вы. – Откуда такой подробный рассказ о Мюнхене и Октоберфесте?» Если честно, мы уже там были. В прошлом году в столицу Баварии была отправлена делегация из крупнейших оптовых клиентов «Петровича». Вот они-то и вернулись в полном восторге, и именно они открыли нам все подробности

этой поездки, после чего было принято решение свозить и Клуб Друзей. Что касается оптовиков, мы долго думали, чем удивить их этой осенью, куда свозить в благодарность за сотрудничество. Однако они сами подсказали нам ответ: пожалуйста, пожалуйста, давайте опять в Мюнхен. Вряд ли где-то будет такой же отжиг. Конечно же, мы пошли навстречу. Практически одновременно с Клубом Друзей в путешествие отправляются и оптовые клиенты «Петровича» в сопровождении менеджеров и руководителей компании. Поскольку для многих из них поездка на праздник пива будет уже не первой, программа для оптовых клиентов будет немного отличаться. 2 октября их ждет экскурсия в один из самых красивых и старинных замков Европы. Ну а главное – поездка на сам Октоберфест – конечно, останется неизменным. Состав нашей «делегации» сейчас определяется, и уже в ближайшее время самых крупных клиентов «Петровича» ждет очень приятный звонок от менеджера. Желаем хорошего настроения, много новых друзей, ярких впечатлений. И с нетерпением ждем рассказ о празднике и подробный фотоотчет.

