03 ИЮНЬ–ИЮЛЬ 2018

ВАМ ВЕЗЁТ

Для строителей и любителей • Москва 18+

Специализация на сообщениях и материалах рекламного характера

Почему умирают строительные рынки Москвы?

До сих пор некоторым строителям кажется, что покупать материалы и инструменты для работы на строительных рынках — выгодно, и это оправдывает любые издержки. Руководитель оптового отдела строительного торгового дома «Петрович» Евгений Карасёв убежден в обратном и готов пояснить, почему строительным компаниям выгоднее вести цивилизованный бизнес.

окончание на стр. 13

Трехмерная инновация

читайте на стр. 5

Ищешь профи для ремонта?

читайте на стр. 6

Берегите кошелек

читайте на стр. 12

Ускориться ради клиента

читайте на стр. 6

НОВИНКИ ассортимента

Что новенького?

читайте на стр. 8–11

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ ПЕТРОВИЧ

«Петрович» — снова лучшая федеральная сеть

По мнению участников Форума DIY & Household. 24–25 мая в Москве состоялось традиционное вручение ежегодной крупнейшей отраслевой премии DIY & Household Awards. Почетными звездными гостями стали Катя Гершуни и Артем Петров, ведущие проекта «День перемен» на телеканале «Бобёр», Оксана Козырева, ведущая программ «Квартирный вопрос» и «Дачный ответ», Маша Шахова, продюсер легендарной программы «Фазенда», «Дорогая переДача».

Путем открытого голосования участники Форума выбрали лучших в отрасли. Компания «Петрович» одержала победу сразу в четырех номинациях — «Лучшая федеральная сеть года», «Лучший сервис для покупателя», «Лучшая рекламная кампания», а генеральный директор Евгений Мовчан в очередной раз стал «Персоной года».

К слову, конкурентам и партнерам достались только две, не подходящие «Петровичу» награды: «Лучшая региональная сеть России» (компания «Бауцентр») и «Поставщик года» (компания Grohe).

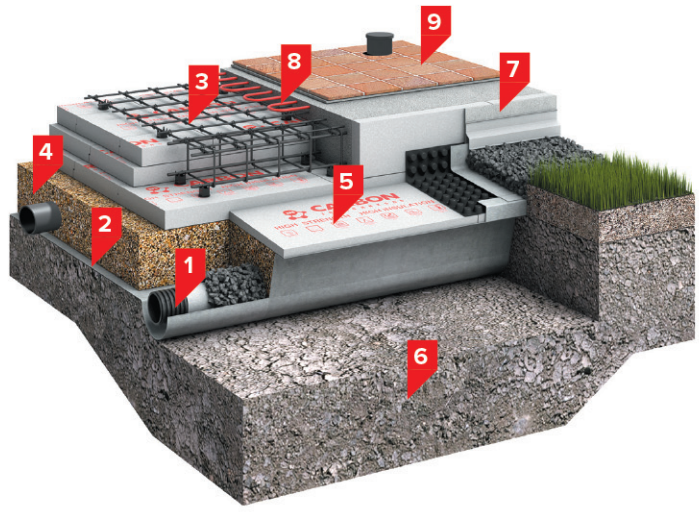
Вручение наград стало завершающей частью Форума DIY & Household.

XPS ТЕХНОНИКОЛЬ CARBON ECO SP

ТЕХНОНИКОЛЬ

Энергоэффективное решение для устройства фундаментов по типу «Утеплённая шведская плита»

- устройство фундамента и прокладка коммуникаций выполняются в ходе одной технологической операции;
- поверхность фундаментной плиты готова для укладки напольного покрытия;
- почва под утепленной плитой не промерзает, что исключает проблемы на пучинистых грунтах;
- скорость устройства фундамента — всего 2–3 недели на возведение конструкции;
- прочность — отлично подходит для устройства фундамента на водонасыщенных и слабонесущих грунтах.



Состав системы

1. Дренажная труба
2. Геотекстиль
3. Арматура
4. Песчаная подушка
5. XPS ТЕХНОНИКОЛЬ CARBON ECO SP
6. Грунт основания
7. Бетонная конструкция фундамента
8. Система обогрева пола
9. Финишная отделка

20% | **экономия на отоплении за счет применения технологии «Утепленная шведская плита»**

Узнать подробнее о технологии Утепленной шведской плиты на сайте

ЗНАНИЕ. ОПЫТ. МАСТЕРСТВО.

Реклама

Ритейл в «цифре»

Эксперты обсудили цифровизацию ритейла

Число потребителей, «живущих в цифре», растет, а значит, розничной торговле необходимо отвечать их требованиям и использовать современные технологии, чтобы выживать в условиях высокой конкуренции. К такому выводу пришли эксперты и участники рынка в ходе прошедшего 6 июня пленарного заседания Недели российского ритейла, посвященного цифровой трансформации отрасли.

Генеральный директор компании «Петрович» Евгений Мовчан подчеркнул, что цифровая трансформация необходима всем компаниям. «Нужно пытаться создавать спрос, предвидеть, что захочет потребитель, заглядывать в будущее», — сказал он. Кроме того, топ-менеджер обратил внимание на необходимость создания омниканального формата продаж. «Нужно, чтобы процесс продажи развивался сразу по нескольким каналам, формировалась бесшовная цепочка», — добавил он. Так, по его словам, «Петрович» внедряет в систему продаж 3D-визуализацию, позволяющую не только увидеть вещь в объеме, но и почувствовать ее фактуру».

Более подробно о развитии рынка DIY в целом и компании «Петрович» в частности Евгений Мовчан рассказал в интервью журналу Retail Week.

— Евгений, как сети «Петрович» удалось расти высокими темпами в кризисные годы (почти на четверть ежегодно) и стать игроком № 2 на таком сложном рынке, как DIY?

— Это комплексный вопрос. Мы разработали и реализуем множество планов — в маркетинге, в категорийном менеджменте, в развитии сервисов, системы лояльности и т. д. У нас есть планы по каждому из этих направлений. В 2014–2015 годах компания поменяла стратегию, с тех пор мы воплощаем ее и растем. Вообще, выйти на второе место в отрасли мы планировали к 2020 году, но сделали это досрочно.

Спасибо конкурентам, они «двигались» нам навстречу. В 2016 году мы обошли Castorama, в 2017-м — OBI. То, что многие компании прекратили рост в кризисный период, неудивительно. В 2015 и 2016 годах рынок серьезно падал. По оценкам аналитиков, на 8 и 12% соответственно. Да и сейчас, при росте рынка на 2% в среднем по России (а в Москве и Санкт-Петербурге, по нашим оценкам, продолжается небольшое падение), мы прирастаем гораздо быстрее, увеличивая свою рыночную долю. Развивается наша сеть и в Санкт-Петербурге, несмотря на уже имеющуюся там большую долю, и в Москве. Таким образом за четыре последних года мы удвоили свой оборот, и на фоне падающего рынка это привело нас на второе место в сегменте DIY. При этом у нас лучший прирост в отрасли по сопоставимым продажам (Like for like). Все это следствие нашей комплексной, системной работы.

— Каковы ваши ближайшие планы развития в столице и регионах?

— Москва остается в фокусе нашего внимания, и мы продолжаем там расти. В ближайшие три года откроем в столице еще три новых строительных центра и будем развивать в них инновационные форматы. Также в ближайшее время пойдем в регионы.

— Как в сети «Петрович» реализуется стратегия омниканальности?

— В рамках стратегии омниканальности мы развиваем семь каналов, посредством которых покупатель может с нами коммуницировать. Смысл омниканальности для нас в том, чтобы в процессе покупки потребитель мог свободно переходить из канала в канал, начиная с выбора и осмотра товара, понимания его характеристик и способов применения, заканчивая заказом, оплатой, получением продукции и документов.

— Какие инструменты стимулирования продаж вы используете? Какую долю в продажах занимает промо?

— Мы делаем все, чтобы наши цены были конкурентными по отношению к рынку и комфортными для покупателя. Кроме того, очень важно, чтобы покупателями они воспринимались как справедливые. На промо мы ставку не делаем. Единственная наша промо-акция «Петрович жжот!» делается специально для тех категорий покупателей, которые нацелены на акции. Но доля промо в наших продажах очень невысокая.

— В «Петровиче» оперативная логистика. Как вы этого достигаете? Какие новации применяете в логистике, как развивается ее инфраструктура?

— Быстрота нашей доставки не связана со скоростью передвижения наших машин и нарушениями ПДД, ее причина — в отлаженности внутренних бизнес-процессов. Например, мы создали инфраструктурный стандарт применительно к нашим новым строительным центрам и по этой разработанной до мельчайших деталей модели открываем наши точки в Москве и реконструируем точки в Санкт-Петербурге. В прошлом году на новый формат в Северной столице перевели два магазина, а в 2018 году откроем еще один новый.

— За сколько в среднем доставляете продукцию?

— В Санкт-Петербурге мы можем доставлять товары за два часа, в Москве регулярная доставка — пять часов. Также мы практикуем доставку точно ко времени. При том, что по рынку в целом редко доставляют даже в тот же день.

— Как развивается пакет услуг для покупателей, в частности услуги по прокату инструментов?

— Услуги мы развиваем и стараемся делать так, чтобы ими было удобно пользоваться во всех каналах. Существует непрерывная поддержка клиентов — колл-центр работает 24 часа. Одновременно он является и дополнительным каналом сбыта, которых у нас семь. В колл-центре работают высококвалифицированные специалисты, которые могут давать профессиональные консультации.

Если говорить об услуге по прокату инструментов, она популярна, эффективна, и мы сейчас хотим ее определенным образом усилить. Для этого меняем интерфейс в наших современных торговых точках для лучшего мерчандайзинга этой услуги и готовим новые товарные предложения.

— Раскроете свой секрет успеха?

— «Петрович» строит инновационный омниканальный формат для DIY-ритейла федерального масштаба. Этот формат сочетает нестандартный торговый зал и уникальную логистическую инфраструктуру. Фактически старые добрые «коробки» DIY-гипермаркетов — это отжившая модель ритейла. Мы «нащупываем» ту модель, которая будет востребована в будущем и станет залогом сокращения нашего отставания от «Леруа Мерлен».

— Поддерживаете ли вы российских производителей и есть ли сегодня качественные российские товары?

— Мы стараемся поддерживать российское производство. Это серьезный фактор в принятии решения при выборе товара для нашей ассортиментной матрицы. Сегодня российское покупают очень хорошо, во многих товарных категориях произошло определенное импортозамещение. Выросла доля российских товаров в отделке — обои, плитка, сантехника. Не говоря уже про общестроительные товары. Это особенно ярко проявилось в последние три года. Выбор отечественных производителей привлекателен, в том числе с точки зрения дешевой логистики.

— А почему сеть назвали «Петрович»?

— Мы начинали работать в 1995 году на рынке общестроительных материалов с бригадирами и профессиональными клиентами. И это название — «Петрович» — было и остается душевным и свойским. Было важно, чтобы клиенты чувствовали себя, общаясь с ритейлером, как с хорошим товарищем. И мы гордимся, что «Петрович» — российская компания.

Welcome to будущее

«Петрович» открыл новый полноформатный торгово-строительный центр на севере Петербурга.

В пятницу с утра в Петербурге лил дождь, небо хмурилось. Именно на этот день, 6 июля, было намечено торжественное открытие нового магазина «Петрович» — «КАД Север». «Утешала мысль, что отправляться в путь в дождливую погоду — хороший знак», — признался генеральный директор компании Евгений Мовчан. Но как раз перед началом распиливания «красной ленточки», роль которой по традиции играет бревно, жаркое июльское солнце в знак приветствия и светлого напутствия заглянуло на 21-й километр КАДа, где прочно обосновался новый «магазин будущего».

Для покупателей двери торгово-строительного центра нового формата открылись 9 июля. В инновационном торговом зале площадью 3,5 тыс. кв. м представлен весь ассортимент — 22 тыс. наименований. Но главное — как именно он представлен. «Петрович» обновил зону ламината, обоев, санфаянса, которые вдохновляют на ремонт. В центре торгового зала построена демоверсия дома. Почти настоящего. С живыми цветами у входа, дверным звонком и конкретным адресом.

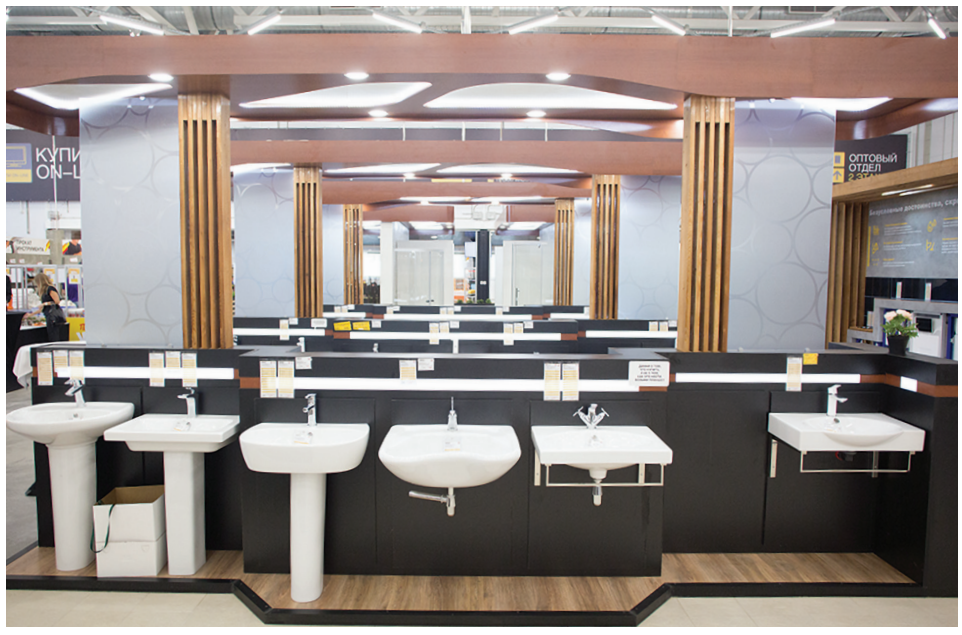
Покупать товар «Петрович» предлагает легко и приятно: с помощью приложения на смартфоне или предложенных в магазине планшетов, просто сканируя NFC-метки (от англ. Near Field Communication — «ближняя бесконтактная связь», технология беспроводной передачи данных). Товар попадает в онлайн-корзину.

Перед глазами покупателя всегда интересные и полезные подсказки («Купи ламинат, найди мастера на propetrovich.ru и отдыхай»). Как в галерее, переходя из зала в зал, все складывается в общую картину, которая вдохновляет на обновление своего дома.

Кроме инновационного торгового зала, новый формат предусматривает современные складские помещения. Их общая площадь составляет 9626 кв. м. Здесь хранятся солидные запасы строительного материала, наличие которых «Петрович» гарантирует своему покупателю даже в высокий сезон.

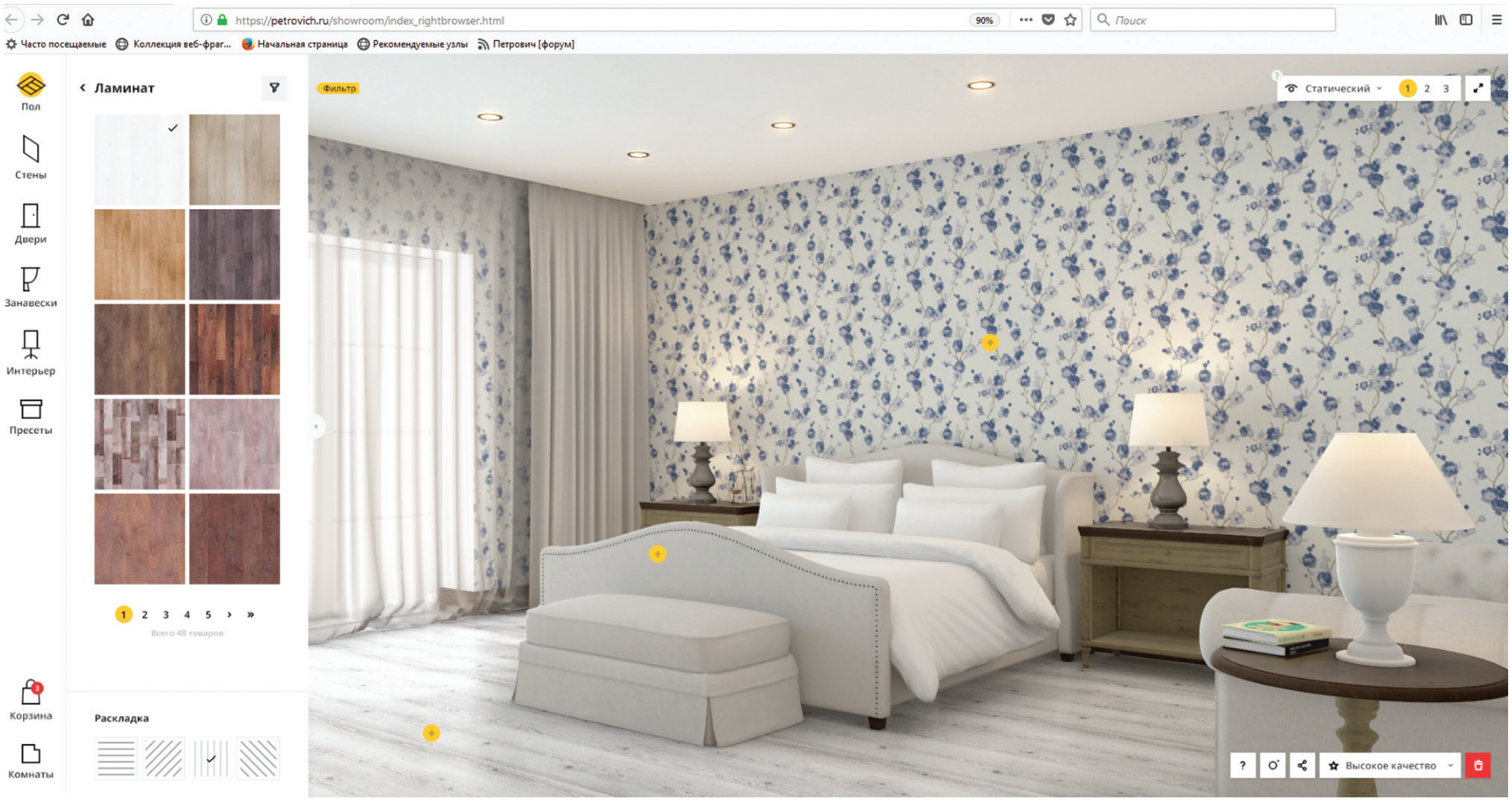
Второй флагманский магазин в Петербурге — это крупный логистический узел и важный шаг в реализации масштабного проекта «Архитектура сети». За его открытием последует реконструкция малых баз, доставки с которых уже переключены на «КАД Север».

Добро пожаловать в новый магазин будущего!



Трехмерная инновация

Мы все гордимся умением «Петровича» выводить на рынок DIY инновационные проекты и создавать будущее российского ритейла. Еще в апреле компания подарила клиентам уникальную возможность посещать 3D-шоурум на сайте Petrovich.ru. Эту технологию пытаются запустить многие компании. Но такого высокого качества, как у нас, не удалось добиться никому.



Передовой ритейл не просто создает возможности для покупок. Он открывает для покупателя целый мир, погружает в новую реальность. В Nike можно сделать пару обуви, подобрав модель, материал и расцветку, в Acustom Apparel — сшить одежду на базе 3D-модели своего тела, в AlpStories — разработать индивидуальную косметику с учетом возраста и типа кожи. А 3D-шоуруме «Петровича» — виртуально сделать ремонт в своей квартире, убедиться, что выбранная плитка будет красиво смотреться на кухне, прогуляться в детскую и подобрать для нее обои, поставить двери в ванную комнату и понять, что они прекрасно сочетаются с домашним декором.

Качество виртуальных отделочных материалов нисколько не уступает реальным. Посещая 3D-шоурум, можно максимально близко рассмотреть текстуру и все шероховатости, удобно перемещаться в пространстве в режиме прогулки, досконально изучить каждый предмет еще до покупки. И все реально: визуально выбранные товары синхронизированы с каталогом и обновляются в режиме online. Отмеченные автоматически попадают в корзину, где легко сформировать готовый заказ и одним кликом отправить его в «Петрович», одновременно оформив доставку.

Проект стал частью общей омниканальной стратегии нашей компании. Это не просто возможность пофантазировать на тему ремонта, это возможность выбрать отделку, не прибегая к дорогостоящим услугам дизайнера, и сразу же купить материалы, оформить доставку. Человеку не нужно, как часто это бывает, ехать вместе с прорабом в магазин, чтобы рассмотреть выбранные обои. Теперь это можно сделать, не выходя из дома.

3D-шоурум легко найти на сайте в разделе «Покупателям». Также мы анонсировали проект в Интернете, социальных сетях и, конечно, на главной странице сайта. Появилось видео, которое вдохновляет начать «примерку» прямо сейчас.

3D-шоурум — ресурсоемкий продукт, который создан на основе новейшей технологии WebGL 2.0. В связи с этим не все компьютеры и браузеры поддерживают разработку. Мы сделали шаг в будущее и пока идем быстрее многих пользователей. Но согласитесь, лучше чуть забегать вперед, чем отставать.

Пока количество покупок, сделанных через шоурум, измеряется десятками, но мы не грустим. Новое поколение «цифровых» людей нельзя вырастить за один день. Нам просто надо набраться терпения и идти к цели, не сворачивая с намеченного пути.

Ищешь профи для ремонта?

Загляни на propetrovich.ru

Ни для кого не секрет, что «ремонт нельзя закончить, его можно только прекратить». Впрочем, чтобы это сделать, его нужно хотя бы начать. И уже на этом этапе у многих наступает если не паника, то серьезный стресс. Где взять материалы? Как нанять хорошую бригаду? И кто все это будет контролировать?

Google и Яндекс, которые, как известно, знают все, выдают по нескольку сотен предложений на каждый запрос о ремонте и строительстве. Разобраться в таком потоке информации трудно даже специалисту-строителю. Поэтому возможность найти всех профи в сфере ремонта, от маляра до прораба, на одном ресурсе — дорогого стоит.

Самое универсальное решение данной проблемы предложил «Петрович», создавший «Биржу профессионалов «Петровича», где заказчики ремонта и строители могут легко находить друг друга. И идея «выстрелила»: сегодня биржа прорабов propetrovich.ru насчитывает более 24 000 мастеров, проектировщиков, дизайнеров, строителей, бригадиров и просто мастеров на все руки.

Все гениальное — просто: пул профессионалов был сформирован из проверенных временем членов «Клуба друзей «Петровича», которые регулярно покупают качественные строительные материалы в «Петровиче», а значит, востребованы клиентами. Причем популярность каждого профессионала подтверждается независимым рейтингом пользователей, который формируется на основе отзывов клиентов, количества заказов и выполненных работ.

Кстати, само по себе членство в Клубе дает и профессионалам, и их заказчикам существенные преимущества, которые конвертируются в преференции: почти девять лет эта программа лояльности, одна из крупнейших программ такого рода в России, позволяет копить баллы и обменивать их на призы из каталога или оплачивать любые товары из широкого ассортимента «Петровича».

Огромным преимуществом «Биржи профессионалов» является то, что она, во-первых, абсолютно бесплатна для всех ее участников. Во-вторых, «Петрович» поименно знает каждого своего профи, ведь их связывает многолетняя дружба. Для того чтобы воспользоваться ресурсом, мастерам достаточно зарегистрироваться и заполнить анкету, а дальше — дело рейтинга. Чем он выше, тем больше шансов завоевать доверие клиента и получить заказ. Ведь все строители имеют личные страницы, на которых есть отзывы, фото выполненных работ и описания возможностей специалистов.

Те, кто хочет найти профессиональных строителей, могут сначала изучить портфолио специалистов и их рейтинги, а затем приступать к переговорам о деталях работ. Для этого заказчикам достаточно пройти несложную процедуру регистрации, создать заказ (процедура автоматизирована) и указать планируемую цену работ. А дальше вам останется только подождать, кто из прорабов предложит лучшие условия. Можно также самостоятельно сделать заказ напрямую понравившемуся мастеру. Он немедленно получит уведомление и обязательно свяжется с потенциальным клиентом. Кстати, контактные данные клиента увидит только выбранный мастер, для остальных они будут недоступны.

Главное для «Петровича» — помочь своему покупателю в решении всех вопросов, связанных с ремонтом!

Ускориться ради клиента

Для многих горожан уже стали привычными и родными желтые и постоянно спешащие к клиенту «ГАЗели» с надписью «Вам везет «Петрович». Компания привозит максимально быстро, иногда за 2 часа. И это не пицца или килограммовая посылка — иногда это тонны стройматериалов. Часто машины едут, груженные под завязку. И неважно, пробки на дорогах или сезонный ремонт. «Петрович» отважно берет на себя обязательства и выполняет их.

Но организация доставки — процесс не простой. Компания совершает более 6000 доставок в сутки. Разумеется, на этом пути много узелков, которые все время приходится распутывать. Зачастую они обнаруживаются благодаря оценкам NPS (Net Promoter Score — индекс потребительской лояльности). Так, в 2017 году опросы показали, что покупатели не всегда были довольны тем, что водители отзванивались перед доставкой очень рано. И оптимальную схему разработали: с 15 января 2018 года в «Петровиче» действуют новые правила звонка покупателю.

Раньше водитель обзванивал всех клиентов в маршрутном листе перед погрузкой на складе. Для одного клиента звонок оказывался очень ранним, другой хотел получить более точную информацию о времени прибытия машины. Водитель, искренне желая удовлетворить запросы покупателей, сообщал конкретное время приезда, но выполнить это обещание было нелегко. Сложно не только рассчитать время нахождения в пути, но и гарантировать своевременный прием материалов на предыдущем адресе доставки.

Теперь водитель грузится на складе, выезжает и звонит только первому клиенту. Как только он завершает разгрузку на первом адресе, то отзванивается следующему заказчику и сообщает время прибытия, ориентируясь на навигатор.

Новое правило звонка позволило сделать не только еще один шаг навстречу клиенту. «В среднем благодаря новой схеме мы экономим около 30 минут для осуществления доставки, а значит, мы будем быстрее приезжать к нашим покупателям», — рассказывает директор по логистике СТД «Петрович» Надежда Степанова.

В МОСКВЕ КОМПАНИЯ ДОСТАВЛЯЕТ ЗА 5 ЧАСОВ. В ПЕТЕРБУРГЕ — ЗА 2 ЧАСА. КЛИЕНТ МОЖЕТ ВСЕГДА ЗАЙТИ НА САЙТ PETROVICH.RU И ОФОРМИТЬ ДЛЯ СЕБЯ НАИБОЛЕЕ УДОБНЫЙ ИНТЕРВАЛ ВРЕМЕНИ, КОГДА ОН СМОЖЕТ ПРИНЯТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ. ПО ЖЕЛАНИЮ КЛИЕНТА «ПЕТРОВИЧ» ПРИВОЗИТ «ТОЧНО КО ВРЕМЕНИ».

Современный комфорт и минимум стараний

GEBERIT

Кто из нас не пытался сократить время уборки туалета? Согласитесь — это не самое приятное занятие. Лучше его бы не было вообще, но, к сожалению, еще не каждая российская семья обзавелась уборщицей для этого малоприятного дела. Но что действительно можно сделать для сокращения времени уборки — это установить современный подвесной унитаз. Подвесной унитаз, несмотря на то, что выглядит он легким и элегантным, выдерживает 400 кг нагрузки. Монтируется подвесной унитаз на прочную конструкцию из стальной рамы и смывного бачка (инсталляция), которая «прячется» в стену, и пользователю остается видна только клавиша смыва. Кстати, через эту клавишу можно извлечь все внутренние устройства не более чем за одну минуту! Это может понадобиться, если наливной клапан необходимо перенастроить для уменьшения объема смыва и сделать его более экономичным.

Но в этой статье мы поговорим о полезных нюансах в конструкции инсталляций Geberit — ведь всем известно, что многое зависит от деталей. Многие уже видели в сантехнических магазинах монтажные рамы (инсталляции) Geberit Duofix высотой 112 см и шириной 50 см. Эти размеры являются стандартными, и во многих случаях инсталляции таких размеров прекрасно подходят для монтажа подвесных унитазов. Но немногие знают, что обычную инсталляцию серии Geberit Duofix Sigma можно легко переоборудовать для получения новых дополнительных функций. Специальная рамка-контейнер (арт. 115.610.00.1, рис. 1) поможет сделать из элегантной клавиши более функциональное устройство. Клавиша легко открывается и в образовавшееся окошко можно поместить дезодорирующие кубики для унитаза (например, «Bref»). Кубик попадает в специальную емкость внутри бачка и, не мешая работе смывающих клапанов и, экономично растворяясь, делает смываемую воду голубого цвета и с приятным ароматом. Не нужно прикреплять под ободком унитаза ароматизаторы — тем более что все большую популярность набирают современные безободковые унитазы.

Еще одна деталь может улучшить качество жизни. Чтобы звуки из туалета не переходили по капитальным стенам в другие помещения, предназначен «звукоизолирующий комплект» (арт. 156.050.00.1, рис. 2а). Этот комплект, устанавливаемый между унитазом и стеной, не дает звукам смываемой воды передаваться на стены.

Кроме обычных инсталляций Geberit Duofix размером 112 см × 50 см — существует еще несколько интересных разновидностей: узкая, для угловой установки, и низкопрофильная. Рассмотрим, в каких случаях при ремонте применять лучше именно их.

Если канализационный стояк располагается не в центре туалетной комнаты, а смещен в сторону, то возникает желание сэкономить несколько сантиметров пространства по глубине и установить монтажный элемент не перед стояком, а сбоку. С узкой инсталляцией Geberit Duofix Sigma (арт. 111.361.00.5, рис. 2) это возможно, ее легко вписать в небольшую нишу рядом со стояком.

Другой вариант монтажа для помещений с индивидуальным дизайном — когда инсталляцию необходимо закрепить в углу — на помощь приходит угловая инсталляция Geberit Duofix Sigma (арт. 111.390.00.5, рис. 3). Она устанавливается вплотную к стене и может крепиться только к одной из двух угловых стен. Крепежная планка может переноситься с одной стороны на другую и позволяет закрепить раму только к несущей, более прочной стене.

Для коттеджей и частных домов может понадобиться установить унитаз прямо под скосом мансардного окна, и в этом случае незаменима самая низкая из инсталляций Geberit Duofix Omega, высотой всего 82 см (арт. 111.003.00.1). Особенностью этой инсталляции является возможность установки клавиши смыва как спереди, так и сверху. Кстати, вариант сверху является предпочтительным, так как в этом случае клавиша смыва не будет закрываться сиденьем или крышкой унитаза при их откидывании. Смывать, каждый раз опуская крышку и сиденье унитаза, не очень удобно. Такая низкая инсталляция очень удобна и в случаях, когда в ванной комнате хочется сделать полочку или она предусмотрена дизайн-проектом. Клавиша смыва (например, Omega20) устанавливается сверху на эту полочку, а в ванной появляется дополнительное пространство для косметических средств ежедневного использования.

Дизайн клавиши смыва Geberit Omega20 (арт. 115.085.KH.1) отличается простотой и малыми размерами. Клавиша на 25% компактнее, чем самая популярная клавиша Geberit Sigma, оснащена двумя кнопками для большого и малого смыва и позволяет значительно уменьшить расход воды. Дизайн клавиши не оставит равнодушными дизайнеров и владельцев квартир — обрамление клавиш хромированными ободками и глянцевая поверхность прекрасно дополнят интерьер и подчеркнут убранство ванной комнаты.

Рис. 1.
арт. 115.610.00.1

Рис. 2.
арт. 111.361.00.5

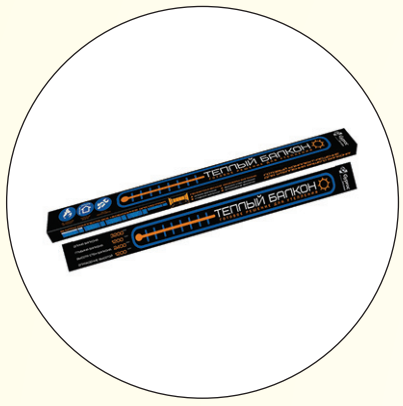
Рис. 2а.
арт. 156.050.00.1

Рис. 3.
арт. 111.390.00.5

Реклама

8 | Что новенького? Петрович

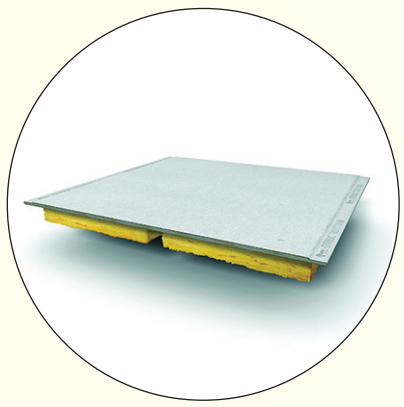
ТЕПЛО- И ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ



Набор для теплоизоляции Gyproc «Теплый балкон»

Набор для теплоизоляции Gyproc «Теплый балкон» содержит в себе все необходимые для сборки каркаса комплектующие и инструкцию по установке. Нет необходимости докупать никакие дополнительные стройматериалы. Необходимое количество комплектов можно узнать из таблицы расчетов, расположенной на упаковке комплекта.

код товара	размер упаковки	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
600143	1700×170×220 мм	7415	7200



Панель теплоизоляционная Gyproc «Теплый балкон»

ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННАЯ ПАНЕЛЬ
Панель состоит из двух слоев высокопрочных влагостойких гипсовых плит размером 1200×900×15 мм, прослойки пароизоляции и теплоизоляционной минераловатной плиты Isover толщиной 80 мм, надежно склееных между собой. Минеральная вата размещена на листе с необходимыми отступами от краев листа для максимального удобства монтажа.
Панель является главной составляющей теплоизоляционной системы Gyproc «Теплый балкон». Данная система предназначена для утепления балконов и лоджий. Панель «Теплый балкон» подходит также для использования и на пол, и на стены, и на потолок.

код товара	размер упаковки	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
600153	1200×900×110 мм	1630	1590

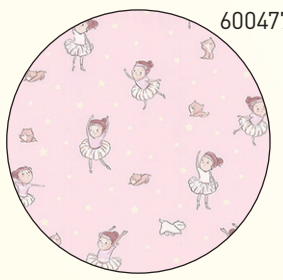
ФИНИШНАЯ ОТДЕЛКА СТЕН И ПОТОЛКОВ

600479

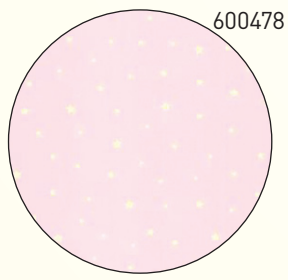
Обои структурные на флизелиновой основе EcoDeco

Предназначены для внутренней декоративной отделки жилых и общественных зданий и сооружений. Флизелиновые обои обладают армирующими свойствами, благодаря чему предотвращается образование трещин.
Состав: флизелин, пена EcoDeco, красители.
Количество в упаковке: 6 шт.
Производитель: Россия.

код товара	размер	рисунок	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
600479	1,06×10 м	Зайчики 45-233-02	1869	1804
600480		Зайчики 45-234-02	1869	1804
600477		Фуэте 45-235-01	1869	1804
600478		Фуэте 45-236-01	1869	1804



600477



600478

600480

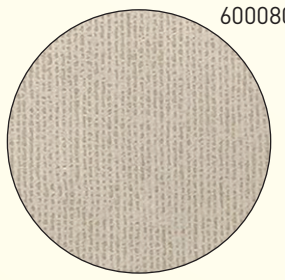
600078

Обои виниловые на бумажной основе Elysium

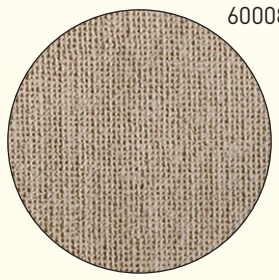
Предназначены для внутренней декоративной отделки жилых и общественных зданий и сооружений. Виниловые обои на бумажной основе имеют рельефную поверхность и хорошо скрывают неровности стен. Обладают влагостойкими свойствами за счет верхнего винилового слоя.
Состав: бумага, винил, красители.
Количество в упаковке: 9 шт.
Производитель: Россия.

код товара	размер	рисунок	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
600078	0,53×10 м	Бистро арт. 900900	722	693
600079		Бистро арт. 900903	722	693
600080		Бистро арт. 901000	722	693
600081		Бистро арт. 901003	722	693

600079



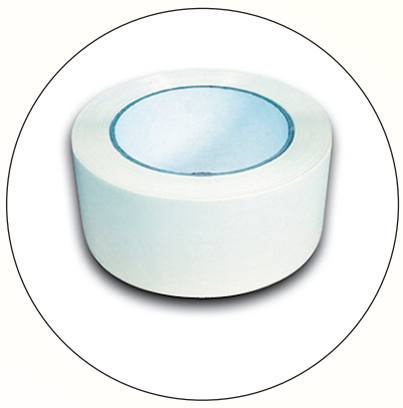
600080



600081

Обращаем ваше внимание: все цены указаны на момент выхода газеты и могут меняться. Пожалуйста, уточняйте актуальные цены на сайте www.petrovich.ru

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



Лента разделительная Кнауф Треннфикс

Бумажная лента со специальным антиадгезионным покрытием с одной стороны и клеевым слоем с другой стороны. Применяется для создания искусственных трещин между каркасными конструкциями и примыкающими массивными поверхностями, для создания скользящего соединения каркасных конструкций, для разделения штукатурных поверхностей вместо надреза штукатурной пилой.

Преимущества:·
• обеспечивает высокое качество готовой поверхности и соблюдение технологии КНАУФ при обработке скользящих примыканий обшивок из ГКЛ и ограждающих конструкций;·
• применение ленты на стыке конструкций позволяет получить минимальный и идеально ровный шов.

В коробке: 30 рулонов.
Производитель: Германия.

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
601965	65 мм × 50 м	955	928

Лента металлизированная углозащитная Кнауф Алюкс

Изготовлена из специальной бумаги с вставками из алюминиевых полосок. Предназначена для защиты наружных углов конструкций из гипсокартонных или гипсоволокнистых листов и предотвращения повреждений от ударов, истирания или возникновения трещин.
Преимущества:
• устойчивая к воздействию влаги (не вздувается);
• хорошее сцепление бумажной основы с гипсовой шпаклевкой;
• оптимальная толщина металлизированных полос, обеспечивает удобство работы и позволяет надежно защитить углы от динамического воздействия;
• просто режется ножницами по металлу;
• нет обрезков, как у металлических профилей, можно отрезать кусок ленты необходимой длины;
• не требует подготовки для окрашивания;
• практичная упаковка позволяет производить быстрое и ровное предварительное сгибание ленты, не доставая рулон из коробки. Лента не пачкается.
В коробке: 10 рулонов.
Производитель: Франция.

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
601966	50 мм × 30 м	1194	1160

ДВЕРИ, ОКНА, СКОБЯНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

Дверное полотно Мюнхен 02

Предназначено для установки в жилых и общественных помещениях, например: квартирах, офисах, магазинах, салонах и др.

Состав: конструкция деталей обвязки выполнена в каркасном исполнении, новая технология изготовления царги, основанная на сочетании брусков хвойных пород и стабилизирующей плиты из МДФ высшего класса, высокотехнологическое декоративное ПВХ-покрытие, нанесённое круговым окутыванием.

Комплектация: дверное полотно с замком.

Страна-производитель: Россия.

код товара	цвет	размер	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601380	дуб шале капучино	700×2000 мм	3 350	3 190
601381		800×2000 мм	3 350	3 190

Дверное полотно Мюнхен 16

Предназначено для установки в жилых и общественных помещениях, например: квартирах, офисах, магазинах, салонах и др.

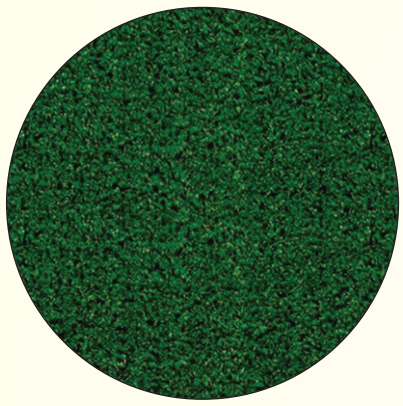
Состав: конструкция деталей обвязки выполнена в каркасном исполнении, новая технология изготовления царги, основанная на сочетании брусков хвойных пород и стабилизирующей плиты из МДФ высшего класса, высокотехнологическое декоративное ПВХ-покрытие, нанесённое круговым окутыванием.
Комплектация: дверное полотно с замком

Страна-производитель: Россия

код товара	цвет	размер	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
601382	дуб шале капучино	600×2000 мм	3 350	3 190
601383		700×2000 мм	3 350	3 190
601384		800×2000 мм	3 350	3 190

10 | Что новенького? Петрович

НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ



Искусственная трава GREENLAND

Ковролин, имитирующий структуру натурального газона, используется для создания небольшой площадки для мини-гольфа или любой другой активной игры.

Состав: 100% полипропилен.
Основа: латекс.

Страна-производитель: Сербия.

код товара	ширина	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
600815	2 м	зеленый	680	640
600816	4 м	зеленый	1 360	1 280

Искусственная трава GRASS MIX 30

Практичное решение для открытых пространств. Искусственная трава Greenland, несомненно, освежит вашу террасу или балкон.

Состав: 100% полипропилен.
Основа: латекс.

Страна-производитель: Россия.

код товара	ширина	цвет	цена за штуку, руб.	
			розничная	по карте
600817	2 м	зеленый с желтым	2 380	1 980
600818	4 м	зеленый с желтым	4 760	3 960

ЭЛЕКТРОБЕНЗОИНСТРУМЕНТ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Плиткорез электрический Rubi KDU-200 EVO, 200 мм, 800 Вт

Предназначен для влажной резки керамической облицовочной и напольной плитки, керамогранита, мрамора, гранита и других материалов. Имеет двигающийся моторно-режущий блок, функцию наклона для снятия фаски, регулируемую линейку и прямой привод.

Преимущества: складывающиеся ножки в комплекте, колеса в комплекте, гофрозащита кабеля и шланга, регуляция подачи воды на диск в зависимости от приоритета охлаждения или очистки (твёрдая или мягкая керамика), съемный резервуар воды.

Производитель: Испания.

код товара	технические характеристики	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
600011	Питание: 220 Вт Мощность: 800 Вт Диаметр диска: 200 мм Кол-во оборотов: 2750 оборотов в мин Длина резки (макимальная): 650 мм Толщина плитки (максимальная): 35 мм	26 800	26 800

Пила торцовочная Metabo KGS 216M SET 1500 Вт, диск 216, мм 2 диска

Очень широкий спектр применения в деревообработке. Для очень качественных, чистых распилов при продольном и параллельном распиливании мягкой и твердой древесины. Прекрасно подходит для цельной и слоеной древесины, необработанных древесностружечных панелей, с покрытием или фанеровкой, МДФ, многослойных материалов.

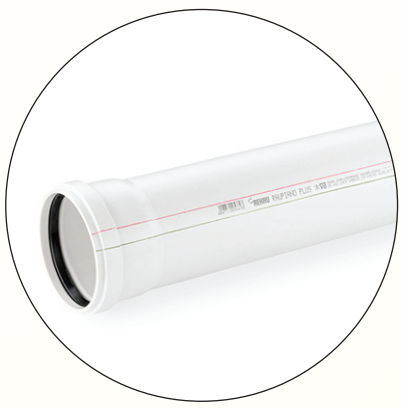
код товара	технические характеристики	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
505052	Размеры 760 × 475 × 340 мм Максимальная глубина реза 90°/45°: 65/36 мм Размер пропила 90°/90°: 305 × 65 мм Размер пропила 45°/45°: 205 × 36 мм Наклон пильного диска влево/вправо: 47 / 2 ° Пильное полотно: 216 × 30 мм Число оборотов холостого хода: 5000 об/мин Скорость реза: 57 м/с Длина кабеля: 2 м	17384	17384

Пила торцовочная Metabo KGS 254M SET 1800 Вт диск 254 мм 2 диска

Очень широкий спектр применения в деревообработке. Для очень качественных, чистых распилов при продольном и параллельном распиливании мягкой и твердой древесины. Прекрасно подходит для цельной и слоеной древесины, необработанных древесностружечных панелей, с покрытием или фанеровкой, МДФ, многослойных материалов.

код товара	технические характеристики	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
505053	Размеры 790 × 515 × 515 мм Максимальная ширина реза 90°/45°: 305/205 мм Макс. глубина реза 90°/45°: 92/47 мм Размер пропила 90°/90°: 305 x 92 мм Размер пропила 45°/45°: 205 x 47 мм Настройка поворотного стола влево/вправо: 47 / 47 ° Наклон пильного диска влево/вправо: 47 / 2 ° Пильное полотно: 254 x 30 мм Номинальная потребляемая мощность S1 100% 1450 Вт Номинальная потребляемая мощность S6 20% 1800 Вт Число оборотов холостого хода : 4500 об/мин Число оборотов при номинальной нагрузке: 3150 об/мин Скорость реза: 60 м/с Длина кабеля: 2 м Гарантия 12 месяцев + 24 месяца при регистрации на сайте www.metabo.com	21564	21564

ИНЖЕНЕРНАЯ САНТЕХНИКА



Труба канализационная внутренняя шумопоглощающая Rehau Raupiano Plus

Предназначена для канализационных и вентиляционных систем.
Технические характеристики:
Рабочая температура: до 90°С (до 95°С — кратковременно)
Устойчивость к агрессивным средам, pH: от 2 до 12
Звукоизоляция: 8 дБ при 0,5 л/с, 17 дБ при 4 л/с
Цвет трубопроводов и соединительных элементов системы: белый RAL 9003.
Материал: трехслойный PP-MD, усиленный минеральными добавками
Производитель: Германия.

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
502825	110×1000 мм	1 008	979
502826	110×500 мм	605	587
502827	110×2000 мм	1 760	1 709
502828	50×250 мм	213	207
502829	50×500 мм	299	290
502830	50×1000 мм	470	456
502831	50×2000 мм	878	852
502832	110×250 мм	411	399

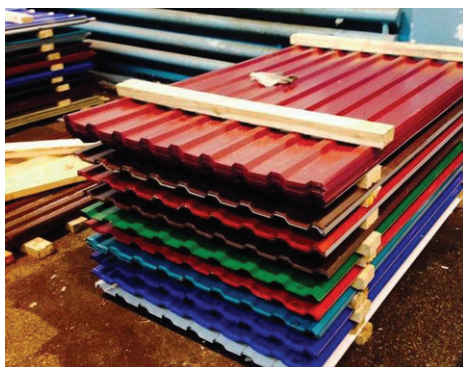
Американка прямая (сгон) Stout

Предназначена для создания разъемного соединения в системах водоснабжения и отопления.
Состав: латунь никелированная.
Производитель: Италия.

код товара	размер	цена за штуку, руб.	
		розничная	по карте
505510	1" внутр(г) × 1" нар(ш)	383	372
505511	1/2" внутр(г) × 1/2" нар(ш)	139	135
505512	3/4" внутр(г) × 3/4" внутр(г)	374	363
505513	3/4" внутр(г) × 3/4" нар(ш)	219	213

Берегите кошелек

Как мошенники продают строительные материалы со скидкой.



НЕЛЬЗЯ ВЕРИТЬ СКАЗКАМ. НИ ОДНА РАБОТАЮЩАЯ НА РЫНКЕ КОМПАНИЯ НЕ МОЖЕТ НЕОБОСНОВАННО СНИЗИТЬ РОЗНИЧНУЮ ЦЕНУ, В КОТОРУЮ ВКЛЮЧЕНЫ ЗАКУПОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРА, РАСХОДЫ НА ЕГО ХРАНЕНИЕ, КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И ДРУГИЕ УСЛУГИ

В Москве и Петербурге все больше печальных историй, когда люди попадаются на уловки аферистов, которые продают материалы для ремонта и стройки с большой скидкой. К счастью, Владимиру Г., который строит дом в деревне Троица под Москвой, удалось сохранить деньги на карте Сбербанка и в последний момент понять, что его пытаются надуть.

Схема обмана достаточно проста. Многие сайты объявлений пестрят сообщениями о продаже стройматериалов с невероятной скидкой. Иногда цена предлагается вдвое ниже рыночной. Заманчиво, правда, купить мешок штукатурки за 150 рублей вместе рыночных 400? «Я позвонил, заказал, назвал адрес, куда нужно привезти, — рассказывает Владимир. — Сказали, что деньги нужно будет перевести на карту, как только приедет машина». У аферистов стоимость заказа составила 37 тыс. рублей, а рыночная цена по факту оказалась 114 тыс. рублей.

И машина приезжает. Например, из «Петровича», где есть возможность оформить доставку с оплатой на месте. Мошенники, получив заказ от клиента, просто дублируют его на сайте магазина и просят привезти по указанному адресу. И здесь начинается самое интересное. Как только машина появляется в зоне видимости, аферисты начинают требовать срочно перевести деньги на карту. И к сожалению, многие переводят, не видя подвоха и даже не приняв товар у водителя. В Москве и Петербурге уже зарегистрировано более 50 случаев мошенничества.

Итог этих историй достаточно печальный: люди остаются без денег, товара и настроения. Впереди — туманная перспектива найти мошенников и вернуть утраченное.

Как не стать жертвой обмана? Советы просты. В первую очередь нужно внимательнее относиться к информации и заказывать материалы только через официальные каналы коммуникации (сайт, магазин, приложение и т. д.). Обратить внимание на элементарные вещи. Например, у компании никогда не может быть реквизитов физического лица (только юридического) и сомнительных номеров сотовых телефонов не «домашнего» региона. Человек, с которым вы общаетесь при оформлении заказа, всегда должен назвать свои ФИО и должность. «Привет! Я — Женя, у меня тут свое производство» — уже повод положить трубку. Ну и самое главное — нельзя верить сказкам. Ни одна работающая на рынке компания не может необоснованно снизить розничную цену, в которую включены закупочная стоимость товара, расходы на его хранение, контроль качества и другие услуги.

Берегите себя и свой кошелек!

Важные детали

Закончили ремонт и осталась куча мелочей?
Сделайте своему ребенку развивающую доску — busy board.

А еще лучше — сделайте ее вместе с ребенком. Для работы нужна только деревянная доска, которую можно ярко оформить оставшейся краской, и куча развивающих моторику, логику и любознательность мелочей — выключатели, крючки, звонки, щеколды и многое другое. Перечень ограничен только вашим воображением. Папа, который справился с ремонтом, наверняка решит и эту задачу.

Большой плюс бизиборда — он фиксируется на стене и не занимает место в квартире. Этот плюс становится жирным в однокомнатной квартире. Важно и то, что все детали прикреплены к доске, а значит, малыш не «затянет» их в рот.

Как известно, до года детки пробуют мир на вкус и требуется пристальное внимание, чтобы мелкие игрушки случайно не были ими проглочены. Если ваш ребенок останется в комнате наедине с этой игрушкой, будьте уверены: он не разрисует только что поклеенные обои и новую мебель.

А если прислушиваться к Монтессори, то предметы быта и обихода — лучшие пособия для познания мира и действительности. Busy board подарит массу приятных моментов всей семье!
Приятного вам ремонта!

Почему умирают строительные рынки Москвы?

До сих пор некоторым строителям кажется, что покупать материалы и инструменты для работы на строительных рынках — выгодно, и это оправдывает любые издержки. Руководитель оптового отдела строительного торгового дома «Петрович» Евгений Карасёв убежден в обратном и готов пояснить, почему строительным компаниям выгоднее вести цивилизованный бизнес.

— Евгений, какие преимущества для оптовых покупателей дает «Петрович»? Как налажена работа для B2B-клиентов?

— Главное преимущество — омниканальный способ покупки. Его суть — возможность заказать товар любым удобным способом (на сайте, через приложение, на B2B-портале, по телефону и т. д.). Что касается оптовых покупателей, то для них разработан и действует ряд дополнительных сервисов.

Уровень компаний, которые покупают оптом, сильно различается — от ремонтной и эксплуатирующей организации до застройщиков федерального уровня. Кроме того, нашими клиентами являются и торговые компании, чей бизнес состоит в перепродаже строительных материалов. При этом мы не работаем со строительными рынками Москвы.

Оптовым клиентам доступны все сервисы: доставка, подъем и разгрузка, круглосуточная работа складов и т. п. В дополнение к этому для оптовых покупателей обязательно выделен личный менеджер — специалист, задачей которого является решение любых вопросов клиента от заявки до договора. У клиентов есть возможность получать индивидуальные цены в зависимости от закупаемого объема товаров. Для многих действует отсрочка оплаты поставленного товара. В 2014 году создан и развивается «Личный кабинет» оптового клиента на сайте, благодаря которому покупатели могут в любой момент сформировать заказ с учетом индивидуальных условий, просмотреть взаиморасчеты и документы по отгрузкам.

— Как быстро будет доставлен товар после оформления оптового заказа? Как решается проблема, если на складе отсутствует нужное количество товара?

— Как я уже говорил, все общие сервисы компании доступны и для оптовых покупателей, в том числе связанные с транспортной и складской логистикой. По Москве клиенты могут рассчитывать на доставку в течение 5 часов с момента заказа (в Петербурге, кстати, есть сервис экспресс-доставки, в рамках которого мы готовы доставлять материалы за 2 часа). Если клиент хочет забирать товары с наших складов самостоятельно — он легко может это сделать. При самовывозе с нашего склада товар отгружается силами наших грузчиков. На складах есть удобная навигация и внимательный персонал. У нас предусмотрен норматив: машина должна выехать со склада не позднее чем через 40 минут после въезда — и наша, и клиентская.

На складах компании хранится товарный запас, позволяющий всегда закрывать потребности оптовых клиентов. Пополнение складов и контроль остатков производится ежедневно. Кроме того, при заказе больших объемов товара мы пользуемся прямой доставкой от производителей, когда машина с завода едет непосредственно на строительный объект или склад клиента. Как правило, такие поставки осуществляются в течение 1–2 рабочих дней, что для наших клиентов вполне комфортно.

— Есть ли возможность рассрочки для малого и среднего бизнеса?

— В последние годы вопрос кредитования достаточно актуален. Отрасль меняется, и если еще 10 лет назад строители работали только по предоплате, то сейчас отсрочка платежа становится обычной практикой. Большинство компаний — поставщиков строительных материалов предоставляют отсрочку платежа, и «Петрович» не исключение. Понятно, что для нас это занятие непрофильное, мы все-таки эксперты в строительных материалах. Однако для соответствия требованиям рынка у нас разработана система оценки возможностей и рисков при предоставлении отсрочки (в компании даже есть отдельное подразделение, занимающееся исключительно этими вопросами).

— Какие гарантии качества товара вы предоставляете?

— На всех складах выстроена жесткая система входного контроля качества. Мы проверяем вес, толщину металла и геометрические характеристики. Мы не позволяем себе выпускать в продажу товары, не соответствующие заявленным параметрам. Мы отбираем производителей, чье качество продукции проверено временем. Естественно, мы руководствуемся законом и условиями договора, однако в принятии решений для нас в первую очередь важно не оставить клиента наедине с проблемой. Как правило, редкие рекламации по качеству товара мы решаем гораздо быстрее, чем того требует закон и условия договора.

— Какова сегодня доля оптовых продаж в общем обороте сети? С какими московскими строительными компаниями вы работаете?

— Доля оптовых продаж различается по регионам. В Москве по результатам 2017 года оптовые продажи занимают 49% от общего оборота компании в регионе. Что касается клиентов, мы так или иначе присутствуем в большинстве крупных строительных проектов столицы.

Поймай меня, если сможешь

Традиционно для лучших оптовых клиентов «Петрович» проводит увлекательные соревнования по рыбной ловле.

Снова май. И снова загородная турбаза «Ихтиолог» в Лотошинском районе с прекрасными озерами, где водится форель, осетр, карп, щука и другие разновидности «благородных» рыб. Здесь в солнечную пятницу за лучший улов посоревновались руководители 25 компаний, которые, по словам руководителя оптового отдела Юрия Бурдукова, давно и успешно работают с «Петровичем» и являются лучшими оптовыми клиентами в Твери. Впервые мероприятие прошло в 2017 году и теперь уже по праву называется традиционным.

Перед началом увлекательного состязания гости поучаствовали в мастер-классе и получили вводный инструктаж, на котором были разъяснены условия состязания. Победители определялись в двух номинациях: «Самая крупная рыба» и «Самый лучший улов».

После двух часов рыбалки профессиональные судьи назвали победителей. Ими стали Владислав Бушманов, на удочку которого клюнул двухкилограммовый карп, и Андрей Цветков, первый по количеству пойманных «хвостов».

После завершения спортивного состязания (вся рыба была отпущена на волю) рыболовы отведали ароматных шашлыков и насладились вечерней программой с невероятным фаер-шоу.

В этом году соревнование по рыбной ловле впервые пройдет и для оптовых клиентов города Петрозаводска.

В СТМ все должно быть прекрасно

И цена, и качество, и наличие товара даже в высокий строительный сезон.

Продукция марки КМ (штукатурка, клей и ровнитель) выпускается на собственных производственных площадях компании «Петрович». Линейка адаптирована под самые распространенные отделочные работы и уже стала популярной у профессиональных строителей российских городов.

Сегодня под маркой КМ завод выпускает 6 наименований продукции (общий объем — не менее 1 тыс. тонн смесей в сутки), 90% смесей продаются через сеть магазинов «Петрович», а также напрямую поставляются на строительные площадки.

Смеси легки в применении и экологически безопасны. Их рецептуры разработаны в собственных лабораториях.

ШТУКАТУРКА ЦЕМЕНТНАЯ «КМ ПРОФИ»

Если вы профессионально делаете ремонт, то вам обязательно придется выравнивать и оштукатуривать стены. И здесь вам точно понадобится цементная штукатурка. «Петрович» рекомендует «КМ Профи.» В ее основе — высококачественный цемент марки 42,5, крупнофракционный песок и добавки, которые позволяют улучшить характеристики продукта (прочность, эластичность, стойкость к износу и др.). Готовый раствор можно использовать для отделки любых внутренних помещений и фасадов зданий.

ШТУКАТУРКА ГИПСОВАЯ «КМ ГШ-80»

Строительной смеси «ГШ-80» марки КМ легко можно доверить выравнивание стен. Она идеально ложится на бетон, кирпич, пазогребневые плиты, цементные и цементно-известковые штукатурки. Подходит для ручного и машинного нанесения. В ее основе — гипс, минеральный заполнитель, модифицирующие добавки.

КЛЕЙ ДЛЯ ПЛИТКИ «КМ УСИЛЕННЫЙ»

Если что-то не клеится во время ремонта, рекомендуем «КМ Усиленный». У него прекрасные сцепные свойства и высокие показатели адгезии. Готовая смесь прекрасно подходит для укладки керамической плитки и керамогранита внутри помещений. Поверхность может быть практически любой: бетон, кирпич и оштукатуренные основания, гипсокартон. Даже небольшое количество массы будет надежно держать тяжелую плитку. В основе смеси — портландцемент, фракционированный песок и модифицирующие добавки.

РОВНИТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛА «КМ РВ»

Хотите новый теплый пол? Убрали старый, а под ним неровное основание? Ровнитель для пола «КМ РВ» поможет подготовить основу и послужит окончательным слоем перед укладкой керамической плитки, ламината, линолеума. Прекрасно подойдет и для устройства несвязанной стяжки.

При выборе товара часто возникает вопрос: а из чего сделан материал? В основе ровнителя «КМ РВ» — портландцемент, фракционированный песок, модифицирующие добавки и армирующие полимерные волокна.

РОВНИТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛА «КМ ЮНИВЕРСУМ»

Ровнитель для пола «ЮНИВЕРСУМ» под торговой маркой КМ — мастер на все руки. Ему не нужна подложка из грубого ровнителя, как традиционному финишу. Поэтому ровнитель можно заливать поверх бетона, а сверху класть плитку, линолеум, ламинат или паркет.

Приготовить ровнитель для пола не сложно. А ходить по готовому полу можно уже через 3 часа.

В основе смеси — высококачественный портландцемент, фракционированный песок и модифицирующие добавки.

РОВНИТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛА «КМ СВ»

Делаете пол и выбираете финишное покрытие, лучшее соотношение по качеству и цене? Смесь для пола марки КМ СВ прекрасно подойдет для выравнивания бетонных и монолитных цементных и полимергипсовых стяжек, для укладки напольной керамической плитки, выстилающих покрытий, паркета. В основе — портландцемент, высокопрочный гипс, фракционированный песок и модифицирующие добавки.

16 | Айда к нам! Петрович

РАБОТА в «Петровиче»

Сегодня свыше 4500 наших сотрудников неустанно работают для того, чтобы наши клиенты получали наивысший уровень сервиса. Мы динамично развиваемся, реализуем лучшие идеи и постоянно ищем способы и возможности, которые сделают наш бизнес эффективнее. Уверены, что один из главных компонентов нашего успеха — это люди. А потому мы ищем талантливых специалистов, профессионалов и людей, влюбленных в свое дело.

Мы предлагаем:

- работу в крупной развивающейся компании;
- оформление по ТК РФ, социальный пакет, официальную зарплату, отпуск;
- своевременную выплату заработной платы 2 раза в месяц;
- полис ДМС (включая бесплатную стоматологию);
- возможность обучения;
- возможности карьерного и профессионального роста;
- развитую корпоративную культуру;
- дружный коллектив, корпоративные мероприятия;
- корпоративный транспорт до баз.

Заинтересовала вакансия?

ЗВОНИТЕ СКОРЕЕ: +7 (499) 334-88-94 — в Москве.

Адреса наших строительных центров

смотрите на сайте: **petrovichjob.ru**

Водитель автопогрузчика (электропогрузчика)

Обязанности:
- Проведение погрузочно-разгрузочных работ на складе.
- Перемещение паллетов на складе.
- Перемещение груза из/в фуры.

Требования:
- Наличие удостоверения на право управления погрузчиком.
- Знание специфики работы спецтехники на складах, в том числе при перемещении груза из/в фуры.

Условия:
- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой, ДМС.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 49 000 руб.

Место работы:
Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Комплектовщик на склад

Обязанности:
- Сбор заказов по накладным.
- Прием товара, распределение по стеллажам.
- Отгрузка товара покупателю.
- Распил, нарезка товара.

Требования:
- Опыт работы на складе приветствуется.

Условия:
- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой, ДМС.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8)

Уровень дохода: от 48 000 руб.

Место работы:
Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Грузчик на склад

Обязанности:
- Комплектация, перемещение, отгрузка ТМЦ.
- Распил, нарезка, фасовка строительных материалов.

Условия:
- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, бесплатное питание, обеспечение спецодеждой.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 45 000 руб.

Место работы:
Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Продавец - консультант

Обязанности:
- Консультации покупателей по товарам.
- Информирование покупателей об актуальных акциях и специальных предложениях.
- Работа в торговом зале.

Условия:
- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой, корпоративное обучение.

График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 45 000 руб.

Место работы:
Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Подсобный рабочий

Обязанности:
- Перемещение со склада и выкладка товара в торговом зале, контроль порядка в торговом зале, выполнение поручений руководителя.

Условия:
- Оформление согласно ТК РФ, предоставление отпуска, оплата больничных, обеспечение спецодеждой.

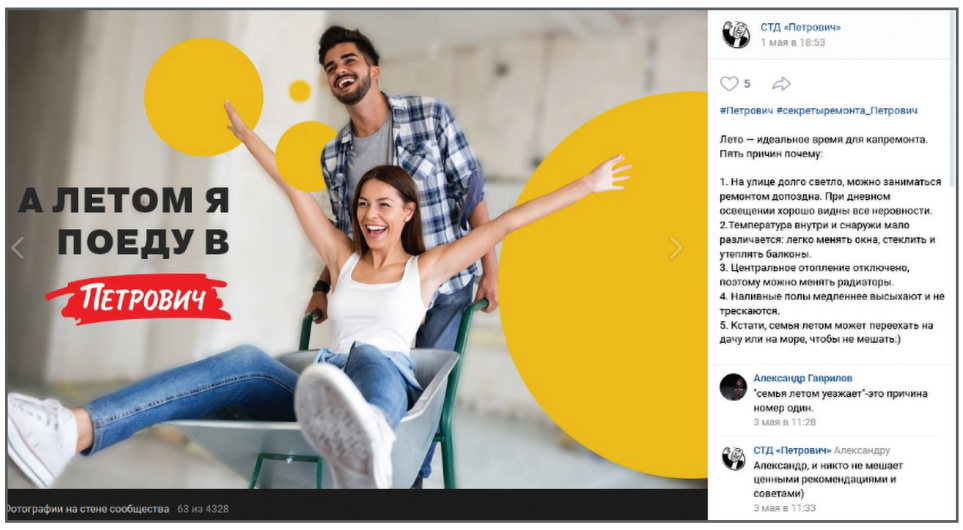
График работы: 3/3 (с 8 до 20, с 20 до 8).

Уровень дохода: от 36 000 руб.

Место работы:
Новорижское шоссе, Новорязанское шоссе, Горьковское шоссе.

Общение в сети

Ежедневно компания прислушивается к своим покупателям, создает все больше площадок для общения и прямой коммуникации. Зачем? Ответ на поверхности: успешного развития без обратной связи быть не может. Даже самый негативный отзыв от человека — это возможность поработать над ошибками, сделать выводы и стать лучше. Компания также оценивает NPS. В «Петровиче» данный показатель стабильно превышает 80%. И это успех.



«Петрович» ценит мнение каждого клиента и ждет звонков в Службу поддержки (тел.: 8-800-333-96-96), оценок на «Яндекс.Маркет» и отзывов на Petrovich.ru.

Команда открыта к общению в социальных сетях — в «ВКонтакте», Facebook, «Одноклассниках», Instagram. Здесь множество интересной и поднимающей настроение информации. А главное — полезной для тех, кто делает ремонт и занимается строительством. На площадках можно поделиться опытом, задать вопрос, найти друзей, весело провести время и поучаствовать в конкурсах.

Сегодня общее число подписчиков уже превышает 30 тысяч человек.

Будем рады, если и вы присоединитесь к общению!

ВАМ ВЕЗЁТ

Учредитель: ООО «КОНЦЕПТ-МЕДИА»

Адрес издателя ООО «КОНЦЕПТ-МЕДИА»: Санкт-Петербург, пр. Энгельса, д. 157, литер А.

Адрес редакции: Санкт-Петербург, пр. Энгельса, д. 157, литер А, телефон: (812) 331-79-65

Главный редактор: Мовчан Е.М.
Выпускающий редактор: Екатерина Гвоздева

Типография: ООО «Фирма «Курьер» 196105, Санкт-Петербург, Благодатная ул., 63, корп. 6

Периодичность: 1 раз в 2 месяца
Тираж: 20 000 экз.
Стоимость: бесплатно

Дата выхода: 30.06.2018
Подписано в печать и напечатано: 29.06.2018
Специализация на сообщениях и материалах рекламного характера
Отдел рекламы: +7 (812) 331-79-65 Мария Верещагина

Свидетельство о регистрации ПИ No ФС 77-67339, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.