



Строить легко

Корпоративный журнал Astron

№ 5 (57) 2014
www.astron.biz/ru

Здание месяца
в апреле 2014 года

Склад Русской механики

Завод детского питания
Нірр

Интервью с Робером
Франсуа, Astron

Современный коровник в
Словакии

101 совет по
бизнес-коммуникации

Astron приглашает на выставки



С 9 по 12 июля Astron участвует в выставке Иннопром, которая проходит в Екатеринбурге по адресу бульвар Экспо, д. 2, Международный выставочный центр «Екатеринбург-Экспо».

График работы выставки:
9-11 июля с 10:00 до 18:00,
12 июля с 10:00 до 16:00

Приглашаем заинтересованные в сотрудничестве компании посетить стенд Astron в павильоне 1, стенд 1S106.

Бесплатный электронный билет на выставку можно получить здесь: <http://www.innoprom.com/default.aspx?sid=82>

Читайте

В следующем выпуске Строить легко

- Здание месяца Astron в мае 2014 года,
- Мебельный центр в Германии,
- Открытие Технического центра Мотокам в Набережных Челнах,
- Завод Менарини в Калужской области,
- Советы от компании Ораторика.

Astron на выставке представляет Иннокентий Петров, директор по продажам Astron в Уральском регионе:

Тел.: +7 912 278 7008

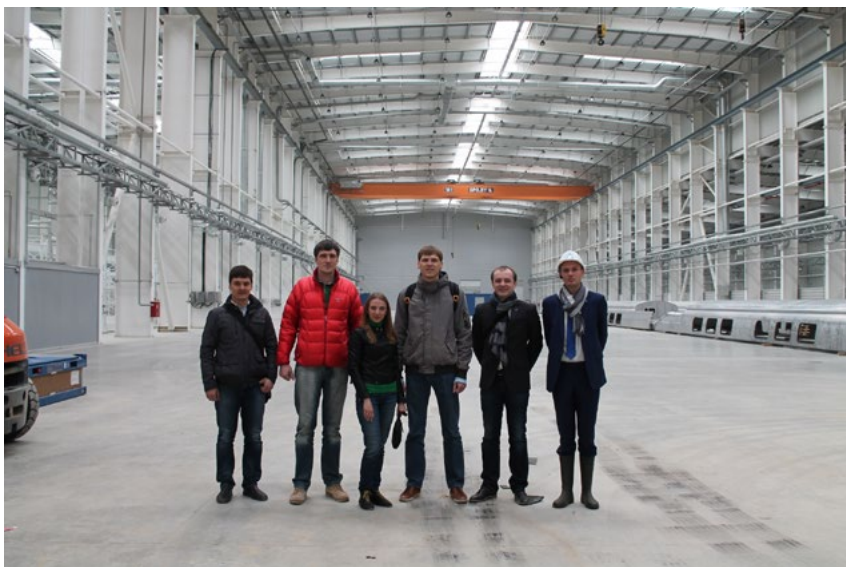
Факс: +7 495 981 3961

I.Petrov@astron.biz

Визит ОЭЗ Титановая Долина на строительные площадки зданий Astron



7 мая 2014 года делегация особой экономической зоны Титановая Долина посетила строительные площадки заводов Алютех и Штадлер в городе Минск, Республика Беларусь. Специалисты управляющей компании вживую увидели здания Astron. Целью поездки было ознакомление с процессом строительства корпусов с использованием конструкций Astron, применяемыми техническими решениями и вариантами осуществления монтажа оборудования в готовом корпусе. Мы надеемся, что опыт и технологические решения Astron будут полезны при реализации строительных проектов текущих и будущих резидентов ОЭЗ Титановая долина.





Здание Astron для торгового центра 1,5 км в длину в Азербайджане

**Победитель конкурса Здание месяца
в апреле 2014 года**

Партнер-Строитель: **Набукко**
Заказчик: **Западные Ворота**
Архитектор: **Эмин Шахбазов**



В Азербайджане, в г. Шамкире, недавно была запущена государственная программа модернизации торговли. Для реализации проекта Западные ворота генеральным подрядчиком была выбрана компания Набукко, Партнер-Строитель Astron в Азербайджане. Наличие в Республике построенных зданий Astron, включая логи-

стический терминал для British Petroleum, было серьезным преимуществом.

7500 кв.м магазинов простираются вдоль

трассы на 1,5 км и прекрасно видны с дороги. Заказчику требовались конструкции, которые можно было быстро и экономично построить, чтобы ускорить возврат инвестиций.

Вначале Заказчик хотел построить 47 отдельных магазинов на основе 7 типов зданий. Совместно с архитектором Astron разработал концепцию сооружения из 19 зданий на основе 4 стандартных модулей, которые можно по-разному комбинировать. Решение получилось намного экономичнее и выгоднее по времени строительства.

Благодаря своей эффективности, комфорту и выразительному внешнему виду, этот проект действительно является незаурядным. Удовлетворенный Заказчик сделал эксклюзивное предложение компании Набукко, и она открыла свой офис в новом торговом центре.





Увадрев-Холдинг введет в эксплуатацию новый цех до конца 2014 года

16 мая исполняющий обязанности Главы Удмуртии Александр Соловьев посетил градообразующее предприятие поселка Ува и дал ему высокую оценку.



Компания Увадрев-Холдинг завершает реализацию инвестиционного проекта по организации производства древесно-стружечных плит мощностью 300 000 куб.м в год. Его общая стоимость составляет 3,3 миллиарда рублей. Предприятие закупило и устанавливает современное оборудование из Германии. Уже сейчас оно входит в число ведущих компаний России по производству качественной древесно-стружечной плиты и является лидером по производству меламиновой пленки для ламинирования. Сегодня предприятие изготавливает около 200 000 кубометров ДСП в год. Ввод в строй нового цеха, который запла-

нирован на конец текущего года, позволит увеличить объем производства в 2,5 раза и заметно увеличить долю предприятия на рынке поставок плиты и пленки.

На сегодняшний день холдинг уже вложил большой объем средств в модернизацию производственной базы: обновлен парк лесозаготовительной техники, расширен автопарк, в цехе ДСП произведена реконструкция компрессорного хозяйства, систем вытяжной вентиляции и пожаротушения, переоснащена котельная, смонтированы новый козловой кран и кран КП-450; на предприятии Фундер-Ува запущена четвертая линия импрегнирования; вступила в строй линия

автоматической сортировки лесоматериалов. Поставку 4 зданий для проекта осуществила компания Линдаб Билдингс.

На встрече с Советом директоров ООО Увадрев-Холдинг, осмотрев строящийся объект и действующие цеха, Александр Соловьев сказал: «Увадрев-Холдинг является образцом для многих предприятий Республики в плане привлечения инвестиций. Мы видим, как за год в чистом поле поднялись корпуса нового завода. Предприятие успешно реализует программу технического перевооружения, привлекает европейских специалистов. Это позволит создать для увинцев новые рабочие места со стабильной заработной платой и достойным социальным пакетом. Безусловно, увеличатся и налоговые поступления в бюджеты разных уровней».

В статье использованы материалы с сайта www.udmurt.ru





HiPP-HiPP ура!

В этом году исполняется 5 лет с момента запуска завода детского питания HiPP в Калининграде, построенного по технологии Astron.



Все началось в далеком 19 веке, когда немецкий кондитер Йозеф Хипп изобрел питательную молочную смесь, состоящую из хлебных сухарей и воды (сухари предварительно он молот в муку). Идея настолько понравилась жителям его родного города Гюнцбурга, что позже Йозеф стал продавать детскую смесь в своей кондитерской и поставлять сухари в другие магазины. Вскоре кондитерская превратилась в небольшую фабрику по производству молотых сухарей.

На протяжении всего времени семью Хипп больше интересовала не выручка, полученная от продаж, а то, чем кормят матери своих малышей. Именно поэтому, когда на рынке стали появляться более дешевые способы земледелия с применением искусственных удобрений, Георг Хипп не гнался за трендами, а следовал зову сердца — выращивал экологически чистое сырье для детского питания.

Сейчас компании HiPP принадлежат десять фабрик, одна из которых находится и в России. Завод в Мамоново, Калининградская

область, построенный в 2009 году, оснащен самым современным оборудованием и производит фруктовые, овощные и мясные пюре в стеклянных баночках. Одной из причин открыть завод именно там было то, что Мамоново находится в непосредственной близости к экологически чистой земле в Польше, на которой выращивают овощи для детского питания. А также размещение производства рядом с рынками сбыта, основными из которых являются Россия и страны СНГ.

Трехпролетное здание завода шириной 108 м, длиной 109 м и высотой 6 м имеет площадь 11 700 кв. м. Здание оборудовано стеновой системой LPA с толщиной теплоизоляции 100 мм и внутренней панелью LPI. Такая внутренняя стеновая отделка скрывает дополнительные несущие конструкции, защищает теплоизоляцию от возможных механических повреждений и улучшает эстетику интерьера.

Двухслойная кровельная система с толщиной теплоизоляции 200 мм и внутренней панелью с алюмоцинковым покрытием надежно защищает здание от неблагоприятных погодных условий. Кровля оборудована внешним водостоком и двумя зенитными фонарями размерами 57*1,5 м и 27*1,5 м, которые обеспечивают использование естественного

освещения, тем самым позволяя экономить затраты на электричество.

Завод является примером настоящего немецкого чистого эффективного и идеально отлаженного предприятия, где современнейшее оборудование выпускает продукты питания под контролем высококвалифицированных сотрудников. Это первое биоорганическое производство в России. На территории в 35 гектаров расположился сам завод, склад, офис, производственная и микробиологическая лаборатории, а также современные очистные сооружения, системы автономного водоснабжения и водоподготовки. Мощность производственной линии составляет 50 млн. баночек в год при работе в одну смену. Ассортимент продукции насчитывает более 100 наименований.

Для детского питания законом предписываются особенно низкие предельно допустимые концентрации вредных веществ. Но даже они слишком высоки для компании HiPP. Лаборатория компании подтверждает, что допущенные в компании показатели ПДК гораздо ниже законодательно предписанных. Тем самым, компания HiPP обеспечивает высокую степень безопасности всех своих продуктов.

В статье использованы материалы с сайта www.hipp.ru



Шаг за шагом

Важной задачей каждой передовой компании является постоянное обновление и развитие продукции, внедрение новых технологий. Отдел НИОКР Astron (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) создает новые продукты и совершенствует имеющиеся, решает нестандартные ситуации в проектировании и на объектах строительства, взаимодействует с исследовательскими институтами и экспертными организациями. Предлагаем вашему вниманию интервью с Робером Франсуа, руководителем группы развития продукции, входящей в состав НИОКР Astron.



Робер, каковы цели группы развития продукции?

Основная задача нашей группы – это, по сути, техническая проработка продукции, например, нового водостока, новых люков дымоудаления, и ее интеграция в существующую систему. Это означает, что все элементы должны быть совместимы с другими компонентами здания, а также совместимы с нашим производственным оборудованием, сырьем. Нужно учитывать все вопросы, такие как простота монтажа, требования

строительной физики и пр.

Другая наша задача – адаптация существующей продукции к новым нормам в разных странах и поиск оптимальных решений, разумеется, с учетом всех аспектов. Кроме этого, мы сопровождаем техническую базу данных и документацию, разрабатываем спецификации для различных внутренних программ, монтажные чертежи, производственные чертежи, перечень материалов.

В аспекте инноваций мы предлагаем новые идеи, проводим оценку новой продукции и новых решений.

Также мы оказываем техническую поддержку другим отделам, когда возникают специфические вопросы. На сегодняшний день строительная физика обретает все большую значимость: вопросы теплоизоляции, влажности, акустики, огнестойкости, расчеты значений сопротивления теплопередачи, потери тепла и многие другие. Мы также оказываем поддержку и помощь специалистам отдела проектирования при работе над нестандартными проектами.

Безусловно, первоочередной задачей для нас является поддержание высокого уровня ка-

чества продукта.

Какова структура группы развития продукции?

У нас есть одна группа в Люксембурге (5-6 человек) с многолетним опытом работы и глубоким знанием продукта и организации. И в последние годы идет формирование группы в Ярославле (3-4 человека), ее цель – российский рынок, удовлетворение локальных потребностей. Поскольку наша цель – быть ближе к потребностям российского рынка, мы вкладываем все наши знания и опыт, чтобы изучить потребности наших российских Клиентов. Это сделает процесс разработки продукта более эффективным. Мы делаем все возможное, чтобы поддержать наших молодых коллег из Ярославля не только в технических, но и организационных вопросах (методы, процедуры...). Важно передавать дух Astron, который заключается в неизменно высоком уровне качества продукции на всех наших рынках.

Параллельно есть отдельная группа в Чехии, которая занимается проектом Ecobuild по созданию экономичного решения для зданий



на основе холодногнутого профиля для стран Центральной Европы.

Мы делим работу между командами даже в пределах одного проекта просто в зависимости от наличия ресурсов.

Как долго Вы работаете в Astron?

Это приключение началось 31 год назад и продолжается до сих пор. Я начинал как проектировщик в отделе проектирования в 80-х годах. В те времена мы работали на кульманах, выполняя чертежи тушью на тонкой бумаге. Мне выпала возможность провести более года в Париже и участвовать там в создании нового проектного бюро. В то время Astron работал в основном на рынок Западной Европы.

В 90-х годах я присоединился к отделу НИОКР в качестве технического эксперта. Это было начало эры компьютеров. В качестве ведущего специалиста отдела систем автоматического изготовления чертежей (конец 90-х) я занимался внедрением новых технологий в работу отдела проектирования. Именно тогда был осуществлен переход на ПК и AutoCAD.

Когда компания приняла решение уделить особое внимание ключевым Клиентам, я был частью команды менеджеров проектов и мне посчастливилось работать над множеством интересных проектов в Румынии, Франции, Беларуси и Испании.

С 2002 года я занимаю позицию руководителя группы развития продукции и управляю командой, отвечающей за техническое развитие. За эти годы компания очень выросла. Регионы, в которых представлена наша продукция, и потребности наших Клиентов не только многочисленны, но и разнообразны! Таким образом, диапазон задач становился все шире и шире, и все более и более ин-

тересным.

Что Вам нравится в Вашей работе больше всего?

Наверное, многогранность работы. А главное – техническое развитие нашей продукции и решений, систем. Для этого нужно быть в тесном контакте со всеми подразделениями компании (закупки, производство, продажи и маркетинг, проектирование, ИТ, контроль качества) и с внешними партнерами: поставщиками, Клиентами.

Когда Вы впервые посетили Россию, и что Вам больше всего понравилось в ней?

Впервые я побывал в России в марте 2009. Больше всего мне нравится атмосфера в наших офисах и отличная мотивированная команда. Из русских городов я, разумеется, посетил Ярославль, Москву и Санкт-Петербург. Именно здесь я с интересом открывал для себя русскую культуру.

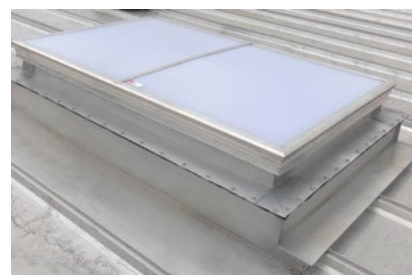
В чем, на Ваш взгляд, заключается главная разница между Россией и Европой, скажем, Люксембургом?

Бесспорно, размеры! Разница между самой большой и одной из самых маленьких стран мира. Внутри компании разница заключается в том, что в Люксембурге наш опыт насчитывает уже около 50 лет, в России же - пока меньше десяти.

Какие продукты Вы разработали в прошлом году?

Мы разработали новую водосточную систему для кровельной системы LMR600, встраиваемые аксессуары, новые люки дымоудаления. Специально для российского рынка, мы разработали целостную концепцию системы без-

опасности и снегоудаления, которая сейчас доступна для наших Клиентов. Кроме того, мы продолжаем совершенствовать нашу кровельную систему LMR600.



Какой проект был самым трудным в Вашей карьере?

Не припоминаю сложных проектов. Безусловно, некоторые проекты сложнее других, но я всегда старался воспринимать их как вызов, возможность усовершенствовать наши знания и обогатить опыт, решая новые задачи, всегда уделяя внимание обеспечению качественного и эффективного обслуживания Клиентов. Я очень благодарен компании, которая оказала мне доверие и предоставила шанс участвовать в таком множестве разнообразных и интересных проектов!

Каковы приоритеты на этот год?

Мы намерены и дальше совершенствовать нашу кровельную систему LMR600. Еще одной важной целью является совершенствование канала коммуникации. Необходимо обеспечить каждого специалиста быстрым и простым доступом к огромному объему документации. С этой целью мы организуем специальные тренинги по всем вопросам, связанным с продукцией, программным обеспечением, документацией и пр. Еще один серьезный вызов!



Современный коровник в Словакии

Компания MHRČ, Партнер-Строитель Astron из Словакии, построила в живописных окрестностях Низких Татр для фермерского хозяйства AGROPOHORELÁ впечатляющее сельскохозяйственное здание, которое используется в качестве коровника.

Инновационное и эстетичное стальное здание изготовлено из оцинкованных стальных конструкций шириной 35 м и длиной 90 м с шагом рам 8,75 м. Благодаря цинковому покрытию, металлоконструкции защищены от агрессивной аммиачной среды коровника и смогут прослужить дольше. Высота здания в коньке составляет 11 м, а уклон кровли 22°. Вместительность коровника рассчитана на

330 голов.

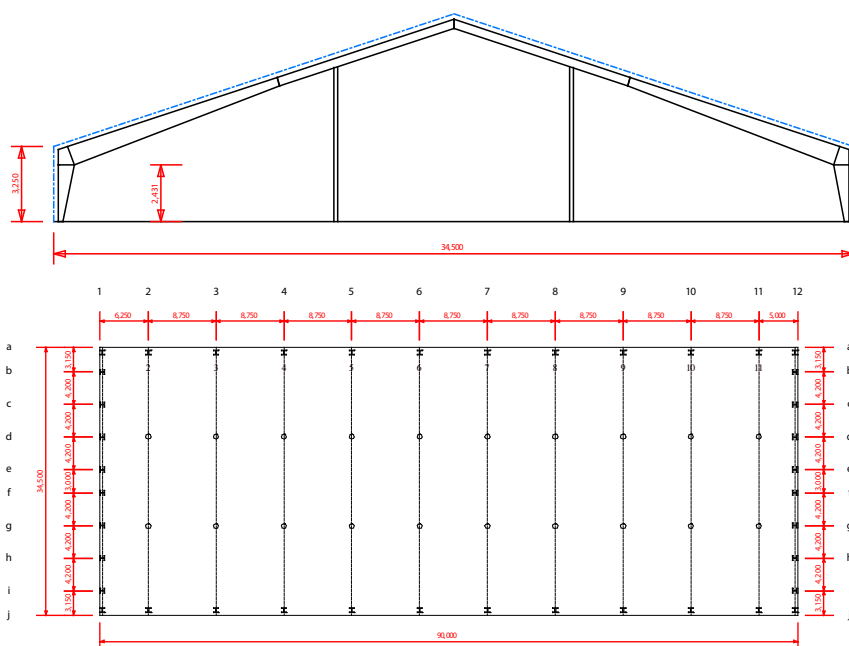
Для этого сельскохозяйственного здания были разработаны специальные стеновые системы. Нижняя часть стены выполнена из сборных бетонных панелей толщиной 120 мм, которые продолжаютсся складными тентовыми шторами высотой 1 м с сеткой из высокопрочного полиэстера POLYMAR 7910, спо-

собствующей свободной циркуляции воздуха внутри коровника. Применение сетчатых материалов обеспечивает комфортный климат внутри помещения даже в жаркий летний период и создает оптимальные условия для содержания коров. Кроме того, они обеспечивают прекрасный вид на окружающий горный ландшафт.

Здание находится в зоне с высокой снеговой нагрузкой, поэтому для кровли был разработан специальный узел крепления, который позволяет ей выдерживать весь вес снега.

Коровник оснащен по последнему слову техники. Снаружи на стене здания коровника расположена погодная станция для круглосуточного мониторинга погодных условий. Тентовые шторы автоматически опускаются при ухудшении погоды.

Сельскохозяйственное здание, сочетающее в своем оформлении зеленый, серый и коричневый цвета, гармонично вписывается в ландшафт и не диссонирует на фоне идиллических пейзажей сельской местности. Инвестор, сельскохозяйственный кооператив AGROPOHORELÁ, очень доволен своим новым современным коровником.





Рысьими тропами

Новый склад для компании Русская механика построен в Рыбинске.



Компания Русская механика – единственный производитель снегоходов на территории Российской Федерации. Выпуском снегоходной техники предприятие занимается с 1971 года: тогда здесь был разработан и выпущен первый снегоход марки БУРАН. Русская механика сегодня производит широкий ассортимент снегоходов и мотовездеходной техники всесезонного цикла эксплуатации. Снегоходы компании известны потребителям под маркой БУРАН, ТАЙГА и ТIKSY 250, квадроциклы — под маркой RM-GAMAX AX 600, РЫСЬ и RM-500. Производство расположено в г. Рыбинске Ярославской области. Численность персонала — более 700 человек.

Модельный ряд мотовездеходов на сезон 2014–2015 года разбит на две основные группы: экономичная, функциональная линейка Рысь и комфортное, универсальное семейство RM. Семейство мотовездеходов Рысь включает в себя кубатуру двигателей от 50 до 500 куб. см. 500-кубовый двигатель, мощностью 32 лошадиные силы, полный привод с блокировкой переднего моста позволяют использовать мотовезде-

ход в самых тяжелых условиях. Лебедка, фаркоп, полный набор светооптики входят в стандартную комплектацию.

Кроме увеличения объемов выпускаемой продукции, осваиваются новые технологии, оптимизируются локальные процессы. В 2013 году в связи с реорганизацией системы складов, компании потребовался новый быстровозводимый склад рядом с производственным корпусом для уменьшения затрат при подготовке и перемещении производственных заготовок. Русская механика обратилась к компании ВПС, Партнеру-Строителю Astron из Рыбинска, с которой ее связывают давние деловые отношения.

Несмотря на небольшие размеры здания 60*20*8 м, проект был непростым. Его сложность заключалась в повышенных стесненных условиях и максимальной загроможденности пятна застройки подземными коммуникациями, которые пришлось частично переносить. Также на здание приходится высокая снеговая нагрузка, так как конструкция находится в «кармане» из зданий, превышающих ее высотные размеры.



Тем не менее, несмотря на все сложности, вскоре на территории промцентра красовался новенький склад, построенный компанией ВПС «под ключ». В новом помещении складировать металл различного назначения (пруток, труба, лист и т.п.) для нужд производства, а также производят предварительную подготовку данного материала (резка под определенный размер и др.).

В статье использованы материалы с сайта www.rusmechanika.ru

Эффективное строительное решение для двух молодых компаний во Франции



Это здание для двух молодых компаний было построено неподалеку от коммуны Ле Барп (Франция) компанией Travaux Aquitains, Партнером-Строителем Astron. Заказчик обратился в Travaux Aquitains с запросом на проектирование и строительство комплексного здания, сочетающего в себе офисные, производственные и сервисные помещения, а также сборочную площадку. Стальное здание общей площадью 468 кв.м разделено на два блока, сочетая функцио-

нальность с простым и привлекательным внешним видом. Проект был разработан таким образом, чтобы удовлетворить широкий спектр потребностей бизнеса. Фасады здания выгодно украшает сочетание горизонтальных и вертикальных стеновых панелей (бордовые Sinutec с одного угла и серые LPA900 с другого). На кровле применена система LPR1000 с алюмоцинковым покрытием.

Первый блок занимает Auto Invictus, молодая компания, специализирующаяся на продаже, замене и ремонте шин. Во втором располагается автотехстанция Auto Sécurité. Высокий уровень услуг и надежность Партнера-Строителя Travaux Aquitains, а также отличное качество конструкций Astron, способствовали общей удовлетворенности Заказчика проектом.

Теннисный корт в Чешской Республике



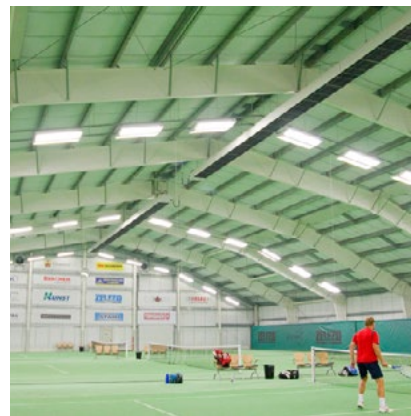
Новое здание с тремя теннисными кортами по технологии Astron построено в городе Границе-на-Мораве, Чехия.

Это здание круглогодично обеспечивает в помещении комфортный для игроков климат: умеренные температуры жарким летом и отличную теплоизоляцию в зимние периоды. Теплоизоляция Astrotherm состоит из стекловолокна, наклеенного на слой пароизоляции, и к тому же обеспечивает

отличную шумоизоляцию в здании. Белый цвет пароизоляции осветляет и украшает интерьер. Более того, она устойчива к ударам теннисных мячей, поэтому нет никакого риска ее повреждения. Такой крытый теннисный корт Astron прост в эксплуатации и обслуживании, а расходы на его отопление минимальны.

Новое здание в Границе-на-Мораве прекрасно сочетает в себе функциональный

интерьер и современный дизайн. Бар, отгороженный стеклянной стеной, позволяет посетителям наслаждаться чашечкой кофе, наблюдая за игроками в зале. Здание оснащено всем необходимым: раздевалками, душевыми, перед комплексом есть специальная парковка, рассчитанная на 20 машиномест.



101 совет по бизнес-коммуникациям: организация сервиса в компании

Компания Альпина Паблишер www.alpinabook.ru и тренинговая компания Ораторика www.oratorica.ru представляют новую серию книг для бизнеса и личного развития, где в простой и доступной форме советов дается максимум полезной информации, которую можно использовать перед важными переговорами и любыми публичными выступлениями.

В этом выпуске публикуем отрывок из книги 101 совет по организации сервиса в компании.



10 советов по удержанию Клиентов

1. Используйте чувство юмора на все 100%. Людям нравится общаться с веселыми и жизнерадостными людьми.
2. Умейте слушать Клиента. Даже если у вас плохое настроение, найдите в себе силы выслушать всю историю до конца.
3. Никогда не стройте догадок о потребностях Клиента. Правду о том, чего хочет Клиент, может сказать только он сам.
4. Работайте над собственной речью. Учитесь применять в своей практике новые речевые обороты и выражения. Интересный язык собеседника всегда приковывает внимание.
5. Всегда отстаивайте собственное мнение. Никто не просит вас с пеной у рта доказывать свою правоту. Но у вас должна быть собственная точка зрения по всем вопросам. Клиент должен видеть в вас личность, а не исполнителя.
6. Выполняйте обещания в срок. Если вы должны отправить письмо Клиенту до обеда – вы обязаны это сделать. Иначе к вам перестанут относиться всерьез.
7. Не бросайте Клиента после проведения сделки. Иногда один звонок с вопро-

сом «Как у вас дела?» может сделать больше, чем трехдневные переговоры.

8. Поздравляйте своих Клиентов с праздниками и днями рождения. Нам всем важно знать, что о нас помнят.
9. Будьте гибкими. Множество людей – множество мнений. Если ваше мнение не совпадает с мнением Клиента, это не значит, что Клиент не прав. У него просто иное мнение.
10. Будьте терпимы к чужим недостаткам. Если клиент повысил на вас голос, это не значит, что он плохой человек. Возможно, у него стресс, и он не может справиться с ним самостоятельно.

10 советов по работе с постоянными Клиентами

1. Статус постоянного Клиента не должен быть привязан к статусу «самый большой чек». Постоянный Клиент – значит человек, который верен компании и не уйдет к конкурентам.
2. Общайтесь с ними и запоминайте всю, даже самую незначительную информацию: как зовут бабушку, сколько детей было в семье у дяди, когда окончили школу дети и т.п. Не можете запомнить – записывайте сразу после разговора.

3. При работе с постоянными Клиентами вы должны быть доступны для связи с ними 24 часа в сутки. Давайте им личные мобильные телефоны и личные e-mail. Клиенты должны знать, каким образом вас можно найти.
4. Никогда не расслабляйтесь при работе с постоянными Клиентами и не переходите на панибратство. Грань между Клиентом и другом слишком тонка. Ваша задача подойти к ней максимально близко, но не переступить.
5. Постоянный Клиент должен в первую очередь оповещаться обо всех изменениях и нововведениях в компании.
6. Отстаивайте лучшие условия для вашего Клиента перед начальством. Интересы вашего постоянного Клиента – ваши интересы.
7. Берите регулярно обратную связь от ваших постоянных Клиентов о работе компании. Показывайте им, что вам важно их мнение.
8. Попросите ваших постоянных Клиентов дать рекомендации компании. Это поможет вам и наладить дополнительный личный контакт, и покажет вашу заинтересованность в их экспертном мнении, и поможет дальнейшим продажам иным Клиентам.
9. Встречайте ваших постоянных Клиентов еще в дверях. Ощущение, что Клиента ждут – бесценно. Не позволяйте им ожидать вас с очередях или дозваниваться до вас два часа по общим телефонам.
10. Трудовой фанатизм может не оценить руководство, но всегда оценят ваши Клиенты. А наличие у вас постоянных Клиентов всегда оценит руководство.



Представительство в Казахстане:

Алматы +7 777 429 27 47

Представительство в Украине:

Киев +380 504 529 452

Представительство в Беларуси:

Минск: +375 293 114 459

Представительства в РФ:

Москва +7 495 981 39 60

Санкт-Петербург +7 910 813 41 37

Ростов-на-Дону +7 989 729 98 26

Казань +7 987 290 05 20

Екатеринбург +7 912 278 70 08

Новосибирск +7 913 479 32 08

Воронеж +7 915 542 21 56

1-й Европейский завод

Astron в России:

Ярославль
+7 4852 581 600

**Выражаем
благодарность всем
принявшим участие в
подготовке номера.**

Ответственный за выпуск:

Марина Рябкова,
m.ryabkova@astron.biz
www.astron.biz/ru

 Присоединяйтесь к нам на Facebook!
www.facebook.com/astron.russia