



Внимание, коронавирус атакует. Защитите себя, коллег и близких



Встречайте iPRO 3.0: что нового и полезного?



Кроссворд на языке ЭТМ: проверьте себя

PRO ЭТМ № 39

Осень-2020

www.etm.ru

Корпоративное информационное издание ЭТМ



Контакт-центр ЭТМ заработал в режиме 24/7. Теперь наши клиенты от Калининграда до Камчатки могут обращаться со своими вопросами в удобное для них время.

Для компании, работающей в 11 часовых поясах – это закономерный шаг и в то же время новая ступень в развитии клиентского сервиса.

Наши коллеги – сотрудники контакт-центра – уже вошли в новый ритм и принимают десятки звонков каждую ночь,

отвечают на вопросы клиентов о наличии и сроках поставки товаров, консультируют по выбору товара и его техническим характеристикам.

А участники нашей группы ВКонтакте – частные монтажники и профессионалы-электрики – активно включились в акцию по поддержке контакт-центра. Мы получили 170 комментариев всего за трое суток!

Вот несколько образцов клиентского творчества в жанре короткой речевки.

	<p>Анатолий Ваньков Чтобы в ящик дела не откладывать, Чтоб монтер не скучал до обеда, Материал можно ночью заказывать, У не спящего в ночь ЭТМа.</p>
	<p>Андрей Карасев Хоть кабель нужен вам, хоть клемма, Спасет CALL-центр от ЭТМа</p>
	<p>Владимир Обломов Ночь, улица, фонарь, проводка, Искра мелькнула, вспыхнул клеммник. Лишь ЭТМ сработал четко, Пока другие сладко дремлют!</p>

Давайте равняться на лучших



Когда появилась реальная угроза карантина, компания ЭТМ своевременно отреагировала на ситуацию: был создан расширенный складской запас по наиболее ходовым позициям, буквально за два дня был подключен сервис доставки товаров Яндекс.Такси. Было принято распоряжение об особом режиме уборки помещений, люди распределены по сменам, чтобы уменьшить число контактов. Предстояло найти баланс между защитой людей от инфекции и продолжением работы компании по всем направлениям. Уже сейчас можно сказать главное: компания продолжает

свою работу, команда ЭТМ в сборе, большинство наших клиентов с нами.

Нам удалось сделать многое, но еще больше задач впереди, в четвертом квартале 2020 года. Компании предстоит совершить настоящий рывок, чтобы компенсировать снижение показателей в период спада экономической активности. И ориентиром для всех нас может быть опыт подразделений, которые в первом полугодии, несмотря на все трудности и ограничения, сумели выйти на плановые показатели и выполнить бюджетный план.

Встречайте рассказы самых упорных и продуктивных о своей работе в условиях изоляции:

ВТЦ 16 Санкт-Петербург, РЦ Северо-Запад

рассказывает Дмитрий Давлетшин, заведующий ВТЦ, региональный менеджер фонового канала

Нам пришлось одновременно освоить не только дистанционный режим, но и новые сервисы для клиентов. Объясняли каждому, как сделать заказ по телефону и в интернет-магазине – и параллельно учились оформлять доставку через Яндекс.Такси и принимать оплату, сделанную по ссылке в смс.

Пришлось быстро войти в курс дела и выкладываться по полной. Особенно с учетом того, что мы работали посменно, а значит, в точке продаж физически находилось меньше персонала, чем обычно. Те, кто оставался дома, обслуживали клиентов удаленно, помогали контакт-центру.

В трудный период каждый смог проявить себя и вывести свои компетенции на новый уровень. Сейчас уже заметно, что между нами стало больше взаимопонимания – потому что вместе прошли через нелегкие времена.



Идеи, как можно оптимизировать работу, приходили на ходу, постоянно. У входа в торговый зал дежурил один из наших сотрудников, чтобы клиенты не уходили, увидев, что вход закрыт.

Но главное – мы смогли донести до клиентов, что ЭТМ продолжает работать, принимать заказы. Сервис доставки автомобилями Яндекс.Такси стал настоящей «фишкой». Чтобы облегчить клиентам работу с оплатой по ссылке в смс, мы составили небольшую инструкцию.

Наверное, тогда, в марте, нам не помешали бы слова поддержки. Так что если бы я мог отправить письмо в прошлое, на несколько месяцев назад, то написал бы: ребята, мы справимся и – приложил бы полугодовой отчет с коэффициентами роста.

Логистический центр Казань, РЦ Поволжье

рассказывает Наталья Колесникова, заместитель начальника управления логистики ЛЦ Казань

Перейти на дистанционную работу было психологически непросто, особенно для людей, которые привыкли находиться на передовой. Но мы смогли выполнить основную задачу – бесперебойные поставки для клиентов и точек продаж. Складские подразделения перешли на бригадный режим работы, при котором смены друг с другом не пересекались. Мы пересмотрели график отпусков, доставку персонала, ввели меры профилактики, организовали бесконтактную доставку. Отдельное внимание приходилось уделять снабжению таких стратегических объектов, как новые инфекционные больницы. Счет шел на часы.

Сотрудники управления логистики работали по 10 часов, каждый понимал, что ключевое для нас – дать возможность компании выстоять, не упустить ситуацию.

Ведь логистика – сердце ЭТМ, если оно остановится, пострадают все. Нужно было справляться не только физически, но и пси-



хологически. Помогала поддержка коллег из других подразделений – управления продаж, службы безопасности. Мы действовали сообща и видели общую цель. Басня Крылова «Лебедь, рак и щука» – это не про нас. В итоге – мы научились чаще

мыть руки, беречь свое здоровье и здоровье близких, быть командой и работать на результат, несмотря ни на что. Уверена: у тех, кто будет напряженно трудиться и прислушиваться к пожеланиям клиентов, год в итоге сложится удачно.



ОП Орск, РЦ Поволжье

Рассказывает Андрей Федоренко, начальник отдела обслуживания клиентов офиса продаж

Адаптироваться пришлось оперативно, можно сказать, в боевых условиях – важно было сохранить объемы по покупательской базе (ПКБ), продажам через интернет-магазин и отдельным товарным направлениям.

Нам помогла решимость выйти из ситуации с минимальными потерями. На руку сыграл весь накопленный опыт сотрудников: умение общаться по телефону, знание номенклатуры, технологий продаж.

Первая пара недель прошла в режиме «глаза боятся, руки делают».

Нагрузка на каждого возросла в разы, особенно непросто пришлось тем, кто работал в офисе продаж – это складская



группа и ООК. Бывали дни, когда приходилось просто разрываться между задачами: фуру принять, заказы для физлиц и юрлиц отпустить – а на складе всего два сотрудника.

У многих клиентов изменились финансовые условия по взаимодействию с ЭТМ. В этой ситуации нужно было к каждому найти свой подход, чтобы объяснить позицию компании и сохранить отношения.

Ребята задерживались и не уходили домой, пока не были сделаны все текущие дела.

Помогла общая атмосфера взаимопомощи: сотрудники на удаленке старались по максимуму решать вопросы, не отвлекая тех, кто в офисе. На выгрузку и оприходование машины из регионального центра выходили всей бригадой. Выстраивали работу складской группы так, чтобы клиенты не стояли в очередях, ожидая товар.

Мы все повысили стрессоустойчивость, приобрели опыт планирования рабочего времени и научились больше ценить время коллег. Теперь мы знаем, на что способны вместе!

ОП Пятигорск, РЦ Юг

Рассказывает Иван Шандрыгин, региональный директор



Уже в марте стало ясно, что нужно выработать новые подходы к работе, чтобы сберечь коллектив и выйти

на максимально возможные показатели. Дальше день за днем все старались и делали все возможное. За это отдельное спасибо коллегам.

За эти несколько месяцев процесс цифровизации шагнул во все сферы нашего взаимодействия с клиентами: от заказа товара до оплаты и подписания отгрузочных документов.

Строили график работы на день, считали строки в NS¹, количество прихода товара, понимали приблизительную нагрузку офиса продаж – и под это выстраивали работу.

Не прерывали работу ни на один час, даже когда был введен пропускной режим в регионе. Удачная локация нашего офиса продаж позволяла доставлять заказы туда, где они были нужны клиенту.

Мы работаем на Кавказе, обслуживаем жителей Кабардино-Балкарии, Дагестана, Чеченской республики, Северной Осетии – здесь как нигде ценятся личные встречи с клиентами. Оказаться в ситуации, когда невозможно обменяться словами поддержки, взглядами, рукопожатиями, было непривычно.

Сгладить эти шероховатости помогли цифровые сервисы ЭТМ – iPRO, ЮЗЭДО, онлайн-оплата. Также большой популярностью пользовалась и пользуется доставка автомобилями Яндекс.Такси.

Клиенты в целом отнеслись к нашим нововведениям положительно – ведь они позволили делать покупки и получать заказы бесперебойно, несмотря на ограничения.

¹ NS – корпоративная информационная система, используемая в компании ЭТМ

Больше прямого общения, меньше формальностей

Коммерческое управление (КУ) обеспечивает поддержку продающих подразделений и организацию взаимодействия между производителями, продажами, проектной работой и логистикой.

Сначала специалисты КУ помогают сформировать комплексное предложение, обосновать то или иное техническое решение. Затем берут на себя расчет оптимальной наценки и получение специальных условий у производителей. Когда клиент делает заказ, сотрудники КУ могут организовать прямую экспресс-поставку со склада производителя, если продукцию необходимо получить быстро.

Если рассматривать другие аспекты влияния КУ на продажи, стоит отметить и задачу по управлению ассортиментом и товарным запасом.

Во время пандемии сначала поставщики китайской продукции сообщили о грядущем дефиците, затем стали приходить тревожные вести от европейских заводов. В этой ситуации специалисты КУ совместно с управлением товарными запасами формировали упреждающие заказы (оформляли заявку на товар заранее и в большем объеме), оперативно корректировали ценообразование — для того, чтобы минимизировать риск недопоставки и снижения объема продаж. Требовалось четко реагировать на информацию от поставщиков и на обратную связь от клиентов. Этот опыт помог существенно повысить качество взаимодействия — как внутри компании, так и между ЭТМ и партнерами.



Дмитрий Дитяев,
начальник
коммерческого
управления
РЦ Урал



Евгений Никулин,
начальник
коммерческого
управления
РЦ Северо-
Запад

Как поддержка со стороны КУ влияет на продажи?

Дмитрий Дитяев: С ростом товарооборота и увеличением доли компании на рынке мы все чаще работаем в новых для нас нишах и сегментах.

Такая стратегия требует более эффективно-го поиска аналогов, более тщательной подготовки коммерческих предложений, более веских аргументов в пользу технических решений, предлагаемых компанией ЭТМ.

Мы знаем, что в России все нужно «вчера», нередко авральные ситуации требуют круглосуточной работы наших клиентов. И мы готовы предоставлять информацию — точно и оперативно.

Удавалось ли сохранить эту оперативность и глубину проработки в условиях дистанционной работы?

Евгений Никулин: Я скажу больше: скорость ответа на запросы значительно выросла. Во-первых, мы хорошо подготовились: коллегам из управления продаж были доступны наши личные контакты, звонки были переведены на личные номера, возрос объем

обращений онлайн. Стало больше прямого общения, меньше формальностей. Раньше менеджеры звонили в отдел и там могло быть занято, а теперь звонят конкретному менеджеру и быстрее решают вопросы. Не было бы счастья — да несчастье помогло.

В период пандемии существенно выросло число онлайн-встреч с поставщиками: обсуждали итоги и планы совместной работы, обменивались информацией по ситуации на рынке, в том числе с участием представителей офисов продаж.

Как ни странно, период пандемии, который явился вызовом для бизнеса, для взаимодействия КУ и продаж сработал «в плюс».

Дмитрий Дитяев: Согласен. Поскольку теперь у товарных менеджеров нет привязки к рабочему месту для получения доступа к системе, они могут расширить проме-

жуток времени, в течение которого готовы отвечать на запросы.

Особенно четко это было заметно при обработке заявок на поставку в инфекционные центры, когда товарным менеджерам приходилось отвечать на запросы вплоть до позднего вечера, а при необходимости — и в выходные дни. Менеджер по продажам мог быть уверен, что КУ в случае форс-мажора сможет его подстраховать и предоставить быстрый ответ.

Легко ли было сотрудникам КУ адаптироваться к новым условиям?

Дмитрий Дитяев: Конечно, перестроиться было непросто — люди, привыкшие к коллективной работе, когда рядом коллеги, живая рабочая атмосфера, жаловались на дефицит общения.

Но найти выход можно всегда: мы стали активнее использовать Skype и WebEx для конференций и совещаний, а пустоту в личном общении заполнили онлайн-тренинги и вебинары, где люди взаимодействуют в чатах и виртуальных комнатах.

Евгений Никулин: Вопрос не в том, было ли трудно сотрудникам КУ. Мы все пони-

мали, что ситуация на рынке электротехники и ожидаемый спад продаж потребует максимальной отдачи в вопросе поддержки продающих менеджеров – чтобы компания смогла обеспечить потребности клиентов в кратчайшие сроки.

Мы старались делать все, чтобы управление продаж не почувствовало дискомфорта во внутренних коммуникациях, задержки сроков ответа, согласования сделок и решения вопросов с производителями. Насколько это удалось – вопрос к коллегам из управления продаж.



ОТЗЫВ СОТРУДНИКОВ ОФИСА ПРОДАЖ

Раньше менеджеры по продажам могли получить ответ у коллег из КУ только в пределах рабочего дня. Когда коллеги перешли на удаленный режим, мы начали получать от них необходимую информацию и в семь, и в восемь часов вечера.

Если речь шла о крупных и срочных поставках, коллеги из КУ помогали нам в срочном порядке согласовать отгрузку с директором по продажам, чтобы успеть разместить заказ на отгрузку у производителя.

Нередки были случаи, когда сотрудники КУ договаривались о размещении заказа с производителем вне регламентов и расписания, действующих в обычное время.

Таким образом, сотрудники КУ стали брать на себя больше ответственности за реальные сделки и отгрузки, больше вникать в нужды клиентов и помогать на всех этапах.

Ольга Мелентьева

начальник отдела прямых продаж
офиса продаж 1 Санкт-Петербург,
РЦ Северо-Запад

Коронавирус: берегите себя, коллег и клиентов



В октябре 2020 г. в России впервые за сутки выявлено более 13 тысяч заболевших COVID-19. Ситуация тревожная, число заболевших неуклонно растет.

Подробнее о ситуации в целом по стране и в компании рассказывает начальник отдела охраны труда и охраны окружающей среды ЭТМ **Наталья Разина**.

Развитие событий

Вспышка коронавирусной инфекции (SARS-CoV-2) впервые была зафиксирована в Китае в декабре 2019 года. 11 марта Всемирная организация здравоохранения объявила о пандемии, что означает высшую степень развития эпидемического процесса в мире.

В России выявлено более 1,3 миллиона случаев заражения, скончались более 22 тысячи заболевших.

Пока по заболеваемости лидируют мегаполисы. Но анализ, проводимый ЭТМ, показывает, что неблагоприятная ситуация

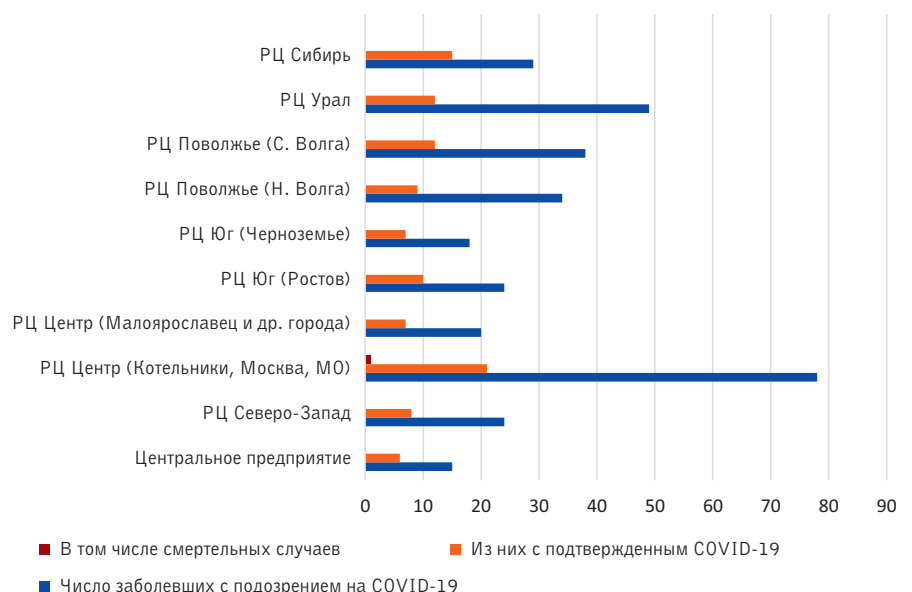


Диаграмма распределения заболевших с подозрением на COVID-19 и с подтвержденным диагнозом среди работников ООО «ТД «Электротехмонтаж» (данные с апреля по 13 октября 2020 года)

«шагает» по всем городам присутствия компании. Массовые вспышки заболевания работников зафиксированы в Екатеринбурге, Орске и Новосибирске. Уже понятно, что заболеть может каждый, в том числе и повторно.

В конце сентября по результатам проверки Роспотребнадзора за несоблюдение масочного режима универсам ЦУМ в Москве оштрафовали на 1 млн руб., также в столице закрыли 43 предприятия торговли, в том числе магазины торговых сетей «Перекресток» и «Магнолия».

Необходимо понимать, что аналогичная проверка может прийти в любую торговую точку ЭТМ, что приведет к серьезному ущербу для компании.

Какие меры приняты со стороны компании?

Руководство ЭТМ на регулярной основе выделяет финансирование для принятия мер профилактики распространения инфекции.

Закупаются медицинские маски, защитные щитки, перчатки, антисептические и дезинфицирующие средства и т. д. Руководители центрального предприятия контролируют соблюдение работниками профилактических мероприятий на всех уровнях.

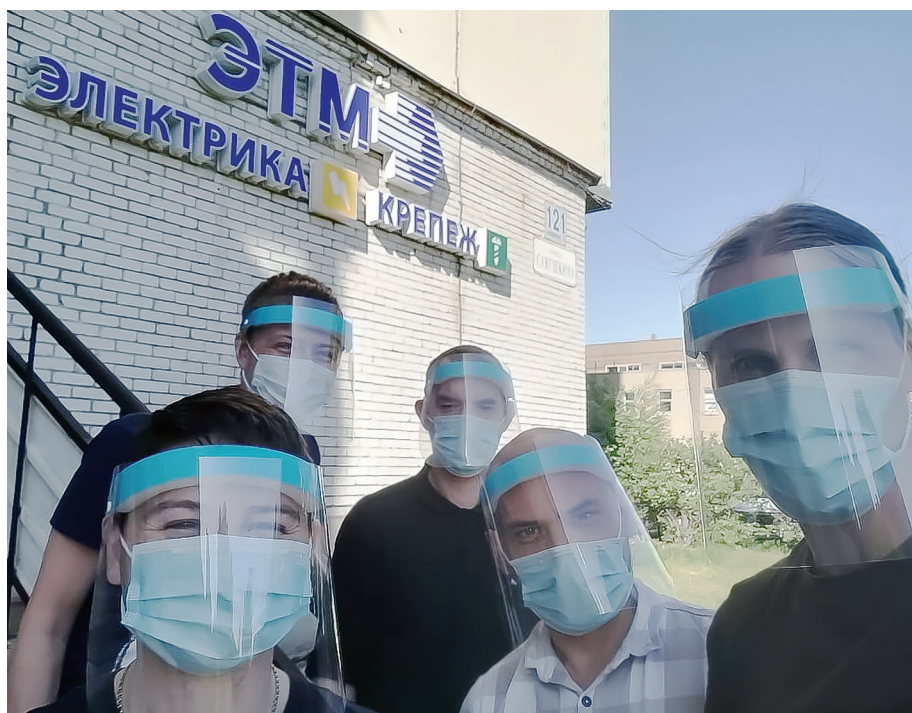
25 сентября издано распоряжение № 335-Р об усилении мер по недопущению распространения коронавирусной инфекции в городах присутствия ООО «ТД «Электротехмонтаж»: оно фиксирует усиление масочного режима в компании и призывает постоянно контролировать указания глав субъектов Российской Федерации.

Что дальше?

Руководство компании постоянно отслеживает ситуацию с динамикой заболеваемости как в стране в целом, так и в отдельных подразделениях компании.

Будьте готовы к экстренному переходу на дистанционную работу в любой момент: проверьте, настроены ли все доступы к нужным программам, сможете ли вы подключиться к нужным дискам с данными, знаете ли контакты коллег и клиентов.

Узнайте, насколько эффективно вы работали в условиях изоляции – пройдите тест «Что мне дал опыт удаленной работы?», стр. 27.



Что может сделать каждый из нас?

Вы можете предотвратить распространение инфекции, если будете неукоснительно выполнять следующие требования:

- Носите маску**
 Во время рабочего дня в обязательном порядке носите маску. Маска должна закрывать и нос, и рот. В отношении работников, допускающих нарушения, будут приниматься меры дисциплинарного характера.
- Постарайтесь не допускать посетителей без масок**
 Будьте вежливы, но настойчивы в обеспечении масочного режима среди посетителей торговых точек и офисов ЭТМ, предложите им взять защитную маску из имеющихся в наличии.
- Контролируйте подчиненных**
 Обязанность руководителя любого уровня – контролировать ношение работниками масок и соблюдение других мер профилактики, в частности – качество уборки и состояние систем вентиляции.
- Не подвергайте риску коллег**
 Не приходите на работу простуженным, с кашлем и другими признаками недомогания. Оповестите руководителя о плохом самочувствии без личного контакта. Если дома кто-то заболел – также оповестите руководителя и решите с ним, как быть.
- Соблюдайте нормы личной гигиены**
 Чаще мойте руки и проветривайте помещения. Избегайте рукопожатий в рабочем взаимодействии, при кашле и чихании закрывайте рот и нос платком или сгибом локтя.
- Выбирайте современный формат встреч**
 Проводите рабочие встречи с клиентами и партнерами по возможности дистанционно. Используйте цифровые инструменты: Skype, WebEx, Zoom, Teams.
- Следите за динамикой заболеваемости**
 Будьте внимательны и обращайтесь внимание на ситуацию в вашем городе, в образовательных учреждениях, где учатся ваши дети, на указания глав субъектов РФ. Постарайтесь сделать прививку от гриппа себе и своим близким.

Учимся слышать клиента и реагировать за часы, а не дни



Что позволило повысить эффективность работы Центра обращений именно в 2020 году?

Центр обращений – часть клиентского сервиса. Мы ограничили для себя срок рассмотрения обращений, изменили регламенты. Клиенты могут заводить обращение сами, в сервисе iPRO, либо это может делать менеджер – причем любой специализации. Для менеджеров выпущена подробная инструкция. Раньше им приходилось самостоятельно решать проблему клиента, а теперь у них появился инструмент взаимодействия – с коллегами и смежными подразделениями. Мы анализируем каждую строку заказа, по которому поступило обращение.

Анализировать каждую строку заказа – недешевое удовольствие...

Это действительно дорогое дело, но потерять клиента для компании еще дороже. Вы можете привлечь клиента ценами и ассортиментом, но неудачный опыт взаимодействия при нештатной ситуации мгновенно перечеркнет все эти преимущества.

В чем конкретно состоят изменения, которые произошли в этом году?

Главное изменение – это скорость реагирования на обращения. Теперь мы измеряем ее не в днях, а в часах. Не более 48 часов – за исключением обращений, требующих проведения экспертизы.

Работа с обращениями клиентов идет в ЭТМ не первый год, но именно за первое полугодие 2020-го в ней наметился «квантовый скачок». За счет чего удалось этого достичь – узнали у начальника отдела управления логистики центрального предприятия **Всеволода Воеводина**.

Как на основании анализа обращений можно корректировать работу компании?

У каждого обращения есть описание и история расследования, есть принадлежность к логистическому центру и точке продаж. Эту информацию можно обобщать, сравнивать, анализировать относительно оборота/строк/документов.

Наши сотрудники убедились, что Центр обращений более эффективен, чем просто звонки и письма, тем более, что по каждому обращению идет проверка информации по каждой строке отгрузки.

Со временем эти данные станут опорой для принятия решений на уровне руководства, а уже сейчас они помогают понять, насколько эффективно приживаются новые процедуры.

Как сотрудники «на местах» относятся к этим переменам? Ведь это дополнительная нагрузка.

Это нагрузка, но это и единственный способ удержать клиента при возникновении спорной ситуации, а значит, выполнить план продаж. Большинство коллег это понимает. Важно, что у нас появились критерии качества работы с обращениями. Внедрена двухуровневая

система оценки – на уровне подразделения и на уровне регионального центра. Начиная с июля 2020 года эта система начала влиять на мотивацию сотрудников.

Назовите ТОП-3 причин обращений. Каких улучшений удалось по ним достичь?

№ 1 – неработоспособность купленного товара: убран этап с принятием решения начальником офиса продаж, выделен этап проведения экспертизы, но сохранен путь в один этап.

№ 2 – возврат технически исправного товара: этот тип обращений выделен в отдельный процесс, выстроено принятие решения в один этап.

№ 3 – несоответствие по количеству полученного товара: сотрудники научились оперативно проверять остатки, набили руку в работе с Центром обращений на уровне склада.

Каковы дальнейшие планы по развитию Центра обращений?

Мы планируем автоматизировать принятие решений по возврату исправного товара и при выявлении брака. В результате удастся снять часть нагрузки с сотрудников, а клиенты получат ответ быстрее.

Сейчас Центр обращений работает с клиентами прямых продаж, наш следующий шаг – физические лица. Также мы планируем автоматизировать создание документов в NS по итогам рассмотрения обращения, в частности – возвратной накладной.

Работа с обращениями станет более гибкой и менее трудоемкой. Это должно произойти уже в конце 2020 года, и тогда мы сможем ставить себе более амбициозные цели по срокам ответа, ведь большинство решений будет приниматься сразу.

Как идет работа с обращениями на практике? И что будет, если пренебречь выстроенной системой и пустить эту работу на самотек? Давайте посмотрим на конкретных примерах.

Недопоставка



Крупное промпредприятие заказало модульное оборудование в ЭТМ. На следующий день клиент позвонил менеджеру ЭТМ с претензией: где 40-амперный автомат? В заказе был, а по факту нет!

Что происходит, если работа с обращениями не налажена?

Клиент высказал претензию об отсутствии одного из товаров в заказе, но по ней некому принять решение.

Время идет, клиент чувствует себя обманутым, вымещает эмоции на менеджере. Непонятно, как определить, на чьей стороне проблема, и проверить качество работы всех участников отгрузки.

Снизилась лояльность клиента и мотивация менеджера. Но все могло быть и по-другому.

Что происходит, если претензия заведена в Центр обращений?

Кладовщики говорят, что в офисе было много народу, и поэтому они отдали водителю заказ без вскрытия. На складе проверили, что товар отгружен, а в офисе продаж – что товар выдан.

Чтобы не рисковать отношениями с крупным предприятием, решено включить автомат в следующий заказ.

Менеджер звонит клиенту: мы не выявили недопоставку, но готовы возместить недостающий автомат. Напряженность в общении снято, менеджер просит уточнить, в каком виде поступил заказ. «Россыпью, в мешке», – отвечает клиент. «Странно, мы отдали заказ в коробке, я видел по камерам». Через 5 минут клиент перезванивает: водитель по дороге повредил коробку и, что увидел, переложил в пакет. Автомат найден.

Репутация ЭТМ полностью восстановлена. Клиент удовлетворен.

Брак



Уличный светильник, проданный ЭТМ клиенту, через полгода вышел из строя. Клиент обратился в компанию с претензией.

Что происходит, если работа с обращениями не налажена?

Менеджер по продажам получает претензию, передает ее наверх и в итоге она попадает к менеджеру по работе с рекламациями. Но поскольку регламентов по срокам нет, клиент вынужден сам напоминать о ней. Он раздражен и недоволен.

Производитель предлагает провести экспертизу, но клиент уже приобрел замену у конкурента.

Своевременно не отработанная претензия привела к потере клиента.

Что происходит, если претензия заведена в Центр обращений?

Претензия быстро доходит до производителя, клиент передает светильник на экспертизу. Срок экспертизы – неделя – истекает, производитель так и не принял решение. Но регламент не дает оставить клиента без ответа, поэтому в управлении логистики решили предоставить клиенту светильник на замену и продолжить переговоры с производителем.

Претензионная работа с производителем – дело непростое. Сначала приходит ответ о том, что светильник на ремонте, потом завод-изготовитель все же соглашается компенсировать ЭТМ его стоимость.

Клиент заказывает новую партию светильников того же производителя, несмотря на то, что светильник этой модели выходил из строя.

Доверие клиента по отношению к ЭТМ укреплено.

ЭТМ помогает строить

Ключевые проекты, реализуемые с участием компании



ЭТМ ежегодно поставляет сотни тысяч наименований оборудования и материалов по всей стране. Давайте узнаем, какие объекты мы помогли строить в первой половине 2020 года.

Филиал Нахимовского военно-морского училища, Калининград

Нахимовское училище уже имеет филиалы в Мурманске, Севастополе и Владивостоке. Новый филиал в Калининграде стал учебной базой для будущих моряков Балтийского флота. 1 сентября 2020 года в нем начались занятия.

В рамках первого этапа был возведен учебно-административный корпус, корпуса дополнительного образования, два спальных корпуса, крытый спортивный комплекс и стадион. На втором этапе предусмотрено строительство крытой автостоянки, бассейна и катка. Архитектура учебных корпусов гармонично вписывается в европейский облик Калининграда.

В зону ответственности ЭТМ входила поставка кабеленесущих конструкций ДКС и ОВО Bettermann, кабельной продукции заводов ЭлПроКабель, Конкорд, Алур и Магна, теплые полы DEVI, а также электроустановочные изделия Legrand,

ABB, Schneider Electric и IEK. В реализации проекта со стороны ЭТМ активное участие приняли Владимир Лисичкин, менеджер отдела прямых продаж ОП 11 Москва и Алексей Голованов, менеджер отдела прямых продаж ОП 3 Москва,

На весь цикл работ по строительству был отведен ровно год. Компания ЭТМ смогла заблаговременно, за счет регистрации проекта у производителя, получить оптимальные условия по ценам и срокам поставки.

а также Павел Шестопалов, управляющий по работе с региональными проектами управления отраслевых проектов.

Культурно-образовательный центр Новолипецкого металлургического комбината, Липецк



Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) реализует проект по строительству культурно-образовательного центра, который будет включать концертный зал на 600 мест и трансформируемое выставочное пространство. Новый центр строится на месте ДК Металлургов, сохраняя стилистическую преемственность в облике здания и при этом обеспечивая новый уровень технологичности и комфорта.

Генеральным подрядчиком проекта выступает итальянская компания Rizzani de

Escher. Ее команда привлекла ЭТМ в качестве партнера по обеспечению объекта осветительным оборудованием: требовалось организовать поставку элементов наружного и внутреннего освещения производства Philips.

Чтобы обеспечить оперативную доставку нужных товарных групп, весь закупаемый объем продукции заблаговременно переместили в ближайший логистический центр ЭТМ. Дальше отгрузки происходили в соответствии с графиком работ на площадке.

Со стороны ЭТМ проект был реализован при активном участии Сергея Коростина, проект-менеджера группы отраслевых проектов ТОРК Черноземье, а также Павла Трофимова, начальника отдела прямых продаж ОП Липецк.

Акушерско-гинекологический корпус в Кореновске, Краснодарский край



Открытие корпуса позволит жительницам близлежащих районов получать современную медицинскую помощь, не выезжая в Краснодар. Женская консультация сможет принимать до 120 пациенток в день. В стационаре планируется организовать 60 койко-мест.

Строительство активно продолжалось даже в условиях ограничений, вызванных режимом изоляции. Сейчас идет отделка помещений и благоустройство прилегающей территории. Первых пациентов корпус примет в начале 2021 года.

ЭТМ обеспечивает этот объект комплексно: поставляет кабельно-проводниковую продукцию, опоры и светильники, промышленное и электроустановочное оборудование, а также компоненты систем безопасности и крепеж. Сейчас запланирована поставка щитового оборудования, которое было собрано на производственных площадках

IEK и Контакттор. Предварительно ЭТМ поставил этим компаниям необходимые комплектующие.

Активное участие в реализации проекта приняли Лариса Бабешко, старший проект-менеджер группы отраслевых проектов РЦ Юг и Николай Гринь, менеджер отдела прямых продаж ОП 1 Краснодар.

Амурский газоперерабатывающий завод ПАО «Газпром», Амурская область



После запуска в 2024 году Амурский газоперерабатывающий завод (ГПЗ) станет одним из крупнейших в мире предприятий по переработке природного газа (42 млрд м³ в год) и важным звеном в цепочке поставок природного газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири».

Проектно-расчетная группа ЭТМ проводила светотехнические расчеты, расчеты по щитовому оборудованию, а также проектировала канализационные очистные сооружения для промышленно-ливневых и ливневых стоков.

Для обеспечения такого объекта его генеральному подрядчику – НИПИГАЗ – был нужен технологический партнер, который возьмет на себя поставку оборудования в удаленный район Амурской области. Опыт ЭТМ по организации поставок на труднодоступные объекты сыграл важную роль при выборе поставщика. Компа-

ния ЭТМ выступила также и как поставщик дополнительных услуг, связанных с инженерными расчетами и проектированием.

Активное участие в проекте приняли: Марианна Филиппова, менеджер отдела прямых продаж ОП 1 Москва, Сергей Цымбал, старший менеджер отдела прямых продаж того же офиса, а также проект-менеджер группы отраслевых проектов Виталий Анкушуков ОП 1 Тюмень.

Винный парк, Крым



Комплекс «Винный парк» – это тематический парк развлечений, в основе концепции которого – продвижение культуры потребления вина и создание эффектной «визитной карточки» крымского виноделия. Он строится рядом с курортом Mriya Resort & Spa и селом Оползневое, в получасе езды от Ялты.

Чтобы обеспечить бесперебойную работу на стройплощадке, компания ЭТМ стремилась максимально сократить сроки поставки. Большая часть продукции доставлялась напрямую от производителя, минуя логистический центр ЭТМ. При необходимости поставка осуществлялась и в выходные дни.

Несмотря на сложную ситуацию в условиях закрытия границ и остановки производства в Китае, ЭТМ удалось выполнить оговоренный график поставок.

В реализации проекта со стороны ЭТМ активное участие приняли менеджеры отдела прямых продаж: Дмитрий Попов (ОП 1 Ростов-на-Дону), Кирилл Бегичев (ОП 5 Москва), а также руководитель проекта – Алексей Грищенко, управляющий по работе с ключевыми клиентами РЦ Юг.

Товары выпуска

В ЭТМ появляется много новинок, но и про другие товары полезно узнавать что-то новое – ведь чем больше знаний у каждого из нас, тем лучше мы можем обслужить своих клиентов. В нашей рубрике мы попробуем более подробно рассмотреть отдельные технические решения и товарные группы.

Светодиодное новогоднее освещение



Праздничное настроение на улице и дома

Кроме того, мы готовы предложить своим клиентам оборудование от компании Arlight, с помощью которого можно реализовать нестандартные дизайнерские решения.

Новинки сезона 2021 – деревянные фигуры, уличные елочные шары, камины. Не все перечисленное оборудование относится к складским позициям, некоторые доступны под заказ. Подробную информацию вы можете найти в сервисе iPRO.

Коды ЭТМ

3277583 9270821 5922585

Традиционно уже осенью в нашем ассортименте появляются атрибуты новогоднего праздника – световая иллюминация. В этом году ЭТМ предлагает гирлянды, плоские и объемные фигуры, диско-лампы и светильники, а также весь спектр

оборудования для украшения объектов на открытом воздухе: уличных новогодних елок, парков, улиц и площадей. Складской ассортимент сезона 2020–2021 включает украшения от брендов ЭРА, Neon-Night, Uniell, Feron, Navigator.

Трековые светильники

Обзор производителей в ассортименте ЭТМ

В ассортименте ЭТМ представлены трековые светильники Jazzway, Feron и ЭРА. Трековые светильники используются как в домашнем освещении, так и в интерьерах коммерческих объектов: магазинов, автосалонов, арт-галерей, бизнес-центров. Все три производителя дают на свою продукцию гарантию 2 года.

Коммерческое применение выводит на первый план требования к надежности такого светильника: ведь он будет ежедневно работать много часов. Эстетика тоже имеет большое значение: сама шина, крепление, цоколь – все эти элементы должны не только вписаться в обстановку, но и добавить ей актуальности. И конечно, не забудем о функции акцентного освещения – привлечении внимания к объекту, будь то автомобиль, картина или платье из новой коллекции.

На что обратить внимание при выборе трекового светильника?

- сколько светильников можно установить на один погонный метр шинопровода?



Оптимальное решение для акцентной подсветки и яркий элемент интерьера

- если будет применяться более сложная форма шинопровода, есть ли Т-образные и Х-образные элементы для соединения прямых участков?
- какие есть модификации по углу освещения, мощности, цветовой температуре?
- устойчивы ли компоненты светильника к скачкам напряжения?
- насколько эффективно отводится выделяемое лампой тепло?

Продукция компании ЭРА отличается широкой цветовой палитрой и разнообразием дизайна. Скоро в продаже появятся модели

с изолированными драйверами, что делает трековый светильник более стойким к перепадам входного напряжения.

Сильная сторона Feron – хороший теплоотвод и надежность крепления. Jazzway имеет широкий ассортимент соединительных элементов, заглушек и других вспомогательных компонентов, что позволяет реализовать практически любые конструктивные и дизайнерские решения.

Коды ЭТМ

2859204 6951982 2808730

Система огнезащиты Vulcan



Огнестойкие решения Vulcan предназначены для обеспечения комплексной пассивной противопожарной защиты кабельных линий. В состав решений входят огнестойкие кабельные линии (ОКЛ), огнестойкие проходки, огнестойкий короб на основе плит DG и огнестойкие перегородки.

При грамотном проектировании и монтаже огнестойкие решения Vulcan позволяют:

- существенно замедлить распространение огня и продуктов горения;
- сохранить на требуемое время работоспособность электропроводки в условиях пожара;
- защитить эвакуационные маршруты.

Преимущества отдельных компонентов:

- огнестойкие подушки – быстрый монтаж, возможность доложить кабель в смонтированную проходку;
- огнестойкие пеноблоки – возможность нарезки на блоки нужного размера, универсальное решение для ситуаций, когда размеры проходки и лотка неизвестны;



Сертифицировано применение с продукцией более 30 ведущих кабельных заводов

- огнестойкие плиты – возможность нарезки на блоки нужного размера, оптимальное решение для больших проемов;
- двухкомпонентная пена – оптимальное решение для небольших проходок, не требуется применение герметика, возможность применения в вертикальных проходках.

Основное преимущество решения от DKC – большое число подтвержденных сертификатами успешных испытаний применения системы вместе с кабель-

ной продукцией ведущих производителей (Энергокабель, Конкорд, Кабэкс, Технокабель, Nexans, Алур, Паритет и других).



Наглядное видео по решению:

Коды ЭТМ

2307408 2589877 7659088

Инновационная система Valena Life/Allure и Celiane with Netatmo



Система позволяет, используя привычные электроустановочные изделия Legrand, создавать сценарии работы освещения и других инженерных систем квартиры и дома, а также управлять ими через мобильное приложение и голосом – при помощи Алисы, Siri и Google Assistant.

Можно попробовать минимальный стартовый пакет оборудования (состоит из Wi-Fi-шлюза, «умной» розетки и беспроводного сценарного выключателя), а затем наращивать его по мере необходимости. Никакой абонентской платы не предусмотрено. Решение Legrand позволит максимально комфортно и без существенных затрат начать использовать технологии умного дома.

Управление системой осуществляется с помощью мобильного приложения Home+ Control, в котором создается структура дома и отображается текущий статус каждого «умного» устройства. Интуитивно



Простой шаг к умному дому

понятный интерфейс позволяет управлять отдельными умными изделиями, а также использовать настраиваемые сценарии поведения группы «умных» устройств, в том числе – их включение и выключение по расписанию.

Приложение позволяет быстро настроить персональную систему «умный дом», добавить новые модули и управлять IoT-устройствами (Internet of Things) удаленно.

Все это стало возможным благодаря тому, что в 2018 году компания Netatmo, французский производитель решений для «умного дома», стала частью группы Legrand. Теперь функциональность популярных серий электроустановки объединена с «умными» технологиями Netatmo.

Коды ЭТМ

897538 208745 4044078

Борис Тарасов глазами коллег и учеников

Недавно наши кадровики подсчитали, что 1327 человек работает в компании ЭТМ более 10 лет. А сегодня мы хотим рассказать о Борисе Николаевиче Тарасове, который отдал компании 26 лет и в этом году вышел на пенсию. Руководители ЭТМ, его коллеги и ученики говорят слова благодарности и рассказывают истории из жизни этого легендарного человека, наставника, управленца.



Александр Кукса

Председатель
Совета директоров
компании ЭТМ

Борис Николаевич Тарасов – один из первых сотрудников ЭТМ. Он пришел в компанию в далеком 1994-м. Я хочу искренне поблагодарить его за весомый личный вклад в развитие компании. Борис Николаевич прошел в компании большой путь: стал первым начальником отдела светотехники, первым директором регионального центра, воспитал много сотрудников, которые успешно работают как в регионах, так и в центральном предприятии. Такие люди, как Тарасов – яркая страница в истории ЭТМ.



Сергей Миронов

Генеральный директор

Борис Николаевич Тарасов – прежде всего личность: с природным чувством юмора и харизмой. Он всегда понимал, куда идет компания и что требуется делать. Любой контакт с ним проходил одновременно по-деловому и с приподнятым настроением. Рад, что мне посчастливилось работать и общаться с таким человеком. Надеюсь, наше общение продолжится. Рыбак рыбака видит издалека – так что ни чешуи, ни хвоста, Борис Николаевич!

рех менеджеров был один компьютер, а монитор каждый поворачивал к себе, когда наступала его очередь. Было жестче и в чем-то проще. «Нет денег на кармане – нечего делать в ресторане», – говорил Тарасов. Именно от БН я получил управленческие компетенции.



Когда ситуация требовала быстрой реакции, ему не было равных.



Олег Буянов

Директор Регионального центра
Северо-Запад

Надо понимать, что мы начинали в совсем других условиях. На четы-

Он не любит совещаний, практикует метод «управляю, проходя»: с утра делает обход по отделам, коротко разговаривает с руководителями и сотрудниками, которым были выданы поручения. Всех держит на контроле.



Алексей Давыденко

Зам. директора дивизиона «Электротехника», управляющий каналом прямых продаж

Борис Николаевич всегда преподносит уроки общения и может разговаривать с любым, я очень многому именно у него научился. Всегда удивляла его мгновенная реакция и потрясающее чувство юмора.

В работе он похож на высококлассного тренера, который четко подает команду, умеет мотивировать и помогает подчиненным добиваться успеха в кратчайший срок. Ну как тут не вспомнить его крылатую фразу «Лихо стелешь, дорогой товарищ!!!»

Александр Пензев

Директор Регионального центра Урал

Мало кто знает ассортимент ЭТМ так хорошо, как БН. Пройти у него аттестацию было непросто. Но если отвечаешь правильно, напоследок он всегда скажет: «Ну, удачи! Жми-дави, деревня рядом!» Он открыт для вопросов и общения, но в кабинете у Тарасова всегда было прохладно, почти холодно – чтобы все сотрудники свои вопросы решали быстро, не расслаживаясь.

Сергей Григорьев

Директор дивизиона «Электротехника»

Запомнилось, что Тарасов любил всем давать прозвища: «мажам Грицацуева», «мистер Стенсон» и другие. Всегда цитировал крылатые фразы либо придумывал свои. Помню «трое сбоку, ваших нет», «нет масти – бей козырем», «век воли не видать».

Отличительной чертой БН является его харизма, он прирожденный лидер, многие решения принимает, основываясь на интуиции. Удачи, Борис Николаевич!

Алексей Холодков

Директор Регионального центра Юг

Тарасов воспитал целую плеяду управленцев ЭТМ – выделил из общего ряда и многое сделал для их становления. При каждом общении с БН я мог рассчитывать на его советы, внимание и заинтересованность. Считаю честью относить себя к его ученикам.

Николай Задворных

Директор Регионального центра Сибирь

Борис Николаевич сознательно давал подчиненным возможность самореализации. Например, в мою бытность начальником офиса продаж, когда нужно было согласовать сложную спецификацию, он разрешил мне напрямую обращаться к директору по маркетингу и продажам А. Д. Сергееву, чтобы я нарабатывал опыт взаимодействия с ЦП.

Его манеру общаться – резкую – принимали не все. Но при этом большинство его воспитанников сегодня занимают ключевые посты в компании.

Вячеслав Юруд

Директор по продажам Регионального центра Северо-Запад

Тарасов никогда не ругал за ошибки – ругал за бездействие. Поучаствовал в тендере и не выиграл – ничего, бывает, будет опыт. Не поучаствовал, не проявил активности – вот тут БН был грозен. Но отходчив. И всегда видел ситуацию с точки зрения интересов компании, говорил: «Ты что, не понимаешь, что это будет невыгодно компании?» Умел держать слово и был честен – в отношениях и в работе.

Дмитрий Петруненко

Директор по маркетингу

Мы – его ученики – все очень разные, но каждый из нас имел возможность проявить себя. Главная способность Тарасова – умение создавать, удерживать и развивать команду. И делать это, оставаясь самим собой и играя в открытую. Это тот случай, когда личность, характер неотделимы от таланта управленца.

Сергей Волочач

Заместитель генерального директора, директор по продажам

Борис Николаевич обладает особой прозорливостью: он с точностью определяет сильные и слабые стороны сотрудников. Тем, у кого сильных сторон больше, БН «скрытно» помогал: делился опытом.

Я до сих пор помню

его важный совет:

«Никогда не обещай клиенту или поставщику того, что не сможешь выполнить!»

БН не боялся совершать простые человеческие поступки, которые, на первый взгляд, могли диссонировать с его имиджем строгого руководителя. Он мог принести на работу пакет со щуками, которых сам выловил и закоптил, – и раздать отличившимся сотрудникам. Для нас это было высшим поощрением. И отличным примером нематериальной мотивации.

Борис Николаевич, спасибо за многогранное общение и опыт, здоровья Вам, и до встречи.

Новинки ассортимента

Оборудование для предотвращения распространения инфекции

HIKVISION™

Система IPSCO



Одновременный контроль доступа и мониторинг температуры тела

Система предназначена для контроля входящего потока сотрудников, посетителей, учащихся (на производстве, а также в офисных и административных помещениях, на объектах социальной и коммерческой инфраструктуры).

IPSCO основана на тепловизионной технологии, которая обеспечивает:

- высокую скорость детекции (проходящему человеку не нужно останавливаться и вставать точно по центру детектируемой области, не нужен вспомогательный персонал);
- фильтрацию полученных данных (если пройдет человек с горячим кофе, система не зафиксирует это как повышенную температуру);
- подлинность данных (за счет сравнения проходящего человека с его изображением в базе данных, риск обмана и ошибки сведен к минимуму).

В ассортименте представлены настенные, напольные модели, а также модели для работы на турникете и в составе металлодетектора.

Коды ЭТМ

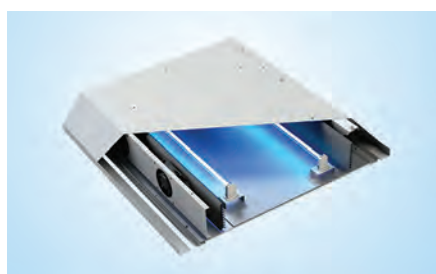
1039557 2122799 1456823

Бактерицидные светильники: главное

1. Бактерицидное действие светильников основано на УФ-излучении. Кроме бактерий, оно препятствует размножению вирусов и других микроорганизмов.
2. В закрытых светильниках воздух пропускается через короб, где подвергается воздействию ультрафиолета. Такие светильники безопасны для людей.
3. Открытые облучатели опасны для всего живого, поэтому при их включении люди и животные должны покидать помещение, растения следует накрыть плотной тканью.
4. Проверяйте в инструкции, какая лампа установлена в светильнике. Если кварцевая – необходимо проветривание помещений, включать такие лампы нужно дистанционно. Озон, выделяемый ими – ядовит!

Световые Технологии

Светодиодный светильник с бактерицидным рециркулятором ANTIBIOTIC LED



Два в одном: равномерное освещение и безопасная защита в присутствии людей

Конструкция светильника позволяет применять его на любых социальных объектах: в школах, офисах, медучреждениях.

ANTIBIOTIC LED встраивается в подвесные потолки с Т-образным несущим профилем шириной 15 и 24 мм.

ANTIBIOTIC LED дезинфицирует воздух в помещении за счет активной конвекции в камере рециркулятора с использованием ультрафиолетовых ламп (две по 15 Вт).

Производительность рециркулятора зависит от применяемого типа ламп и их количества и при правильной эксплуатации составляет порядка 50м³/ч. Основное преимущество рециркулятора – возможность дезинфекции воздуха в присутствии

людей. При эксплуатации необходимо своевременно заменять УФ-лампы, чтобы бактерицидные свойства сохранялись в полном объеме.

Коды ЭТМ

9423674 6608702

LEDVANCE

Лампа TIBERA UVC для бактерицидных облучателей



Эффективная дезинфекция помещений, поверхностей и воды

Лампа TIBERA UVC может применяться в присутствии людей – благодаря увиолевному стеклу, которое пропускает дезинфицирующее излучение и при этом предотвращает выделение озона. Лампа подходит для использования в закрытом облучателе, в комбинированном облучателе при наличии экрана и в открытом облучателе.

Коды ЭТМ

3640472 1301105 1359010

Электроустановочное оборудование

IEK

Адаптер с двумя портами USB



Заряжаем с комфортом

Адаптер предназначен для подключения электроприбора, имеющего шнур с плоской или круглой вилкой, к стационарной розетке. Имеются два порта USB для зарядки различных устройств.

Преимущества адаптера IEK:

- мультиконсоль позволяет хранить гаджеты сверху во время зарядки;
- прорезиненная часть мультиконсоли предотвращает падение устройств.

Коды ЭТМ

455101

IEK

Дифференциальный автоматический выключатель АВДТ32ЕМ



Надежная защита независимо от напряжения питания

АВДТ32ЕМ сочетает в себе функции автоматического выключателя на 6000 А и электромеханического УЗО типа А. Компактное исполнение – всего 2 модуля (36 мм) – позволяет использовать новинку даже при ограничении места в электрощите.

Рекомендуются к применению как на объектах жилищного строительства и инфраструктуры, так и на объектах промышленности. Гарантия на устройство – 7 лет.

АВДТ32ЕМ обеспечивает шесть типов защиты электросети:

- защита от тока перегрузки;
- защита от короткого замыкания;
- размыкание в случае, если синусоидальный или пульсирующий дифференциальный ток внезапно возникает или медленно увеличивается;
- энергонезависимое УЗО обеспечивает защиту даже в отсутствие питания;
- защита от импульсного перенапряжения.

Коды ЭТМ

1818436 6111271 2947287

IEK

Серия электроустановочных изделий AQUATIC, IP54



Пыль и влага не помеха

Серия ЭУИ AQUATIC открытой установки с повышенной герметичностью IP54 разработана для организации электроснабжения в условиях высокой влажности и в пыльных помещениях: парковках, гаражах, подъездных группах. Возможна установка

на улице под навесом, защищающим от прямого попадания осадков.

Преимущества и особенности серии AQUATIC:

- простой и удобный монтаж на любую поверхность;
- два герметичных сальника под разный диаметр кабеля в комплекте;
- подпружиненная скоба обеспечивает плотный надежный контакт;
- более 40 000 циклов включений/выключений у выключателя.

Коды ЭТМ

6964026 2455535

IEK

Электронные и механические розетки-таймеры



Всегда включаются вовремя

Предназначены для включения и отключения электроприборов через заданный промежуток времени в течение суток/недели. Обеспечивают оптимальное расходование электроэнергии.

Области применения розеток-таймеров: автоматическое включение и выключение освещения, управление бытовыми электроприборами, приборами и системой отопления, имитация присутствия, экономия электроэнергии, автоматизация аквариума, управление системами полива.

Преимущества розеток-таймеров IEK:

- материал корпуса – ударопрочный поликарбонат, устойчивый к резким перепадам температуры и УФ-излучению;
- простое программирование;

- встроенный аккумулятор поддерживает работу программ при отключенном электропитании;
- использование в доме (IP20) и вне помещений (IP44).

Коды ЭТМ

8685975 3639108



Напольные лючки UDHOME2



Комфорт, качество и удобство монтажа по-немецки

UDHOME2 – это квадратные лючки для розеток, которые устанавливаются в фальшполу с сухим типом уборки и в стяжке.

Верхняя часть лючка выравнивается по поверхности напольного покрытия с помощью четырех регулируемых опор. Внешние видимые элементы лючка могут изготавливаться из нержавеющей стали или латуни.

Лючки UDHOME2 стали еще удобнее и функциональнее:

- новый суппорт для монтажа розеток наклонен под углом 54°, благодаря чему можно использовать любые вилки (прямые или наклонные, широкие или узкие);
- крышку лючка можно закрыть, даже если используются две розетки;
- открыть крышку можно с помощью удобной рукоятки;
- лючок имеет большой диапазон выравнивания – высота пола может быть от 100 до 135 мм.

Коды ЭТМ

2628960 1086344 7562283



Сумка-пояс, рюкзак и сумка монтажника



Комфорт для мастера и его инструмента

EKF представляет новую линейку серии Master по доступной цене. Аксессуары изготовлены из полиэстера 1680D Оксфорд, который обладает грязе- и водоотталкивающими свойствами. Инструмент будет находиться в безопасности и под рукой.

Преимущества сумок и рюкзаков:

- ремень с мягким наплечником и усиленными стальными карабинами;
- клепка для усиления конструкции;
- анатомические вставки на спинке;
- светоотражающие элементы;
- резиновое дно для защиты от попадания масла и воды.

Коды ЭТМ

2959146 8314501 1976775



Средства индивидуальной защиты



Безопасность на рабочем месте

Компания ЭТМ представляет нового производителя – «Суксунский оптико-механический завод», выпускающий средства

индивидуальной защиты монтажника под торговой маркой ROSCOM3:

- очки защитные открытые, закрытые;
- очки с корригирующим эффектом;
- щитки защитные лицевые;
- щитки сварщика;
- каски и подшлемники;
- наушники противозумные;
- комплекты средств индивидуальной защиты.

Каска защитная RFI-3 BIOT изготовлена в соответствии с приказом № 155н «Об утверждении правил по охране труда при работе на высоте». Она комплектуется регулируемым подбородочным ремнем с четырехточечным креплением.

Наушники противозумные COM3-9 Стальной Гепард и COM3-65 Стальной Лев имеют две точки крепления к чашке для мягкого прилегания.

Очки защитные обеспечивают отличную видимость и защиту глаз при экстремальных температурах от -50 до +80 °С.

Коды ЭТМ

6792487 2188351 2342566



Саморегулирующиеся греющие кабели



Ровно столько тепла, сколько нужно – при любой погоде

Компания ЭТМ начала поставку продукции от компании nVent – мирового лидера в области безопасных решений в электротехнике.

Ассортимент под маркой RAYCHEM включает системы электрического обогрева, саморегулирующиеся греющие кабели, устройства управления для систем

электрообогрева и монтажные компоненты для кабелей.

Сфера применения – промышленные предприятия, жилые помещения, объекты социальной и коммерческой инфраструктуры.

Саморегулирующие кабели способны самостоятельно изменять свою выходную мощность при изменении температуры окружающей среды.

Они не боятся перегрева при укладке внахлест, их можно отрезать прямо на строительной площадке, они экономичны и имеют доказанный срок службы более 20 лет.

Производственная линия саморегулирующих греющих кабелей запущена в Санкт-Петербурге совместно с заводом «Севкабель».

Коды ЭТМ

595290 4859312 6410662

Серия рамок для электроустановочных изделий AtlasDesign Nature



Интерьер в гармонии с природой

Компания Schneider Electric представляет новинку – рамки AtlasDesign Nature. Обновленная серия имеет характерный четкий силуэт и сможет гармонично дополнить любой интерьер.

Предлагается пять вариантов: металл, стекло и матовое стекло, искусственный мрамор и дерево. В каждом из них – несколько цветовых модификаций.

Коды ЭТМ

5044942 2425902

8612081 7737199

Светотехника



Светильники на опорах TL-PARK LC



Комфортный свет для отдыха в парках и общественных пространствах

Светильники TL-PARK LC позволяют равномерно осветить территорию. На опоры с тремя вариантами высоты (3, 3,5 и 4 метра) могут быть установлены от одного до четырех световых модулей.

В производстве светильников используются светодиоды OSRAM, а также линзы собственного производства TL-LENS, которые обеспечивают равномерное освещение территории.

За счет применения эффективных светодиодов от OSRAM светильники обеспечивают высокую световую отдачу и значительно снижают затраты на освещение по сравнению с традиционными источниками света.

Светильник поставляется без опоры.

Преимущества TL-PARK LC:

- равномерная правильная световая сцена без провалов и перепадов яркости и цвета;
- бюджетное решение для организации надежного и экономичного освещения;
- цветовая температура 4000 К – комфортный белый свет;
- более 100 000 часов службы;
- антивандальная оболочка IK-10;
- класс защиты IP 67;
- гарантия 5 лет.

Коды ЭТМ

7645321 1974491 6736694

Кабельно-проводниковая продукция



Безгалогенные провода для электрических установок ПуПнг(А)-HF и ПуГПнг(А)-HF в ассортименте



Повышенный уровень пожарной безопасности теперь и в щитовом оборудовании

Провода предназначены для кабельных линий и электропроводок при групповой и одиночной прокладке в офисных помещениях, зрелищных комплексах, спортивных сооружениях. Вид климатического исполнения – У, категория размещения 2 по ГОСТ 15150-69.

Провода, могут применяться при пониженной температуре окружающей среды до -40 °С и относительной влажности воздуха до 98 % при температуре окружающей среды до 35 °С.

Провода не распространяют горение при групповой прокладке по категории А.

ПуПнг(А)-HF – провод одножильный с медной жилой, с изоляцией из полимерной композиции, не содержащей галогенов, без оболочки.

ПуГПнг(А)-HF – провод одножильный с медной гибкой жилой, с изоляцией из полимерной композиции, не содержащей галогенов, без оболочки.

Коды ЭТМ

113885 1572662 2847316

8867759 6040150 8337907

Промышленное электрооборудование

DEKraft

Платформа силовых автоматических выключателей с электронным расцепителем серии ВА-330Е



Надежность защиты и удобство в эксплуатации

Автоматические выключатели ВА-330Е предназначены для использования в гражданском строительстве, а также на электросетевых и промышленных объектах для установки в главных распределительных щитах, распределительных устройствах низкого напряжения трансформаторных подстанций и других НКУ, к которым предъявляются высокие требования по стойкости к токам короткого замыкания, обеспечению селективности и надежности защиты.

Электронный расцепитель позволяет регулировать токовые и временные уставки защиты от перегрузки и короткого замыкания, индикация предупреждает о возможной перегрузке. Для четырехполюсного исполнения также доступны функции защиты нейтрали (до ВА-336Е) и защиты от замыкания на землю (ВА-338Е).

Усовершенствованная конструкция ВА-330Е обеспечивает ряд преимуществ нового автоматического выключателя:

- повышенная стойкость к предельным токам короткого замыкания;
- категория применения В обеспечивает селективность срабатывания относительно нижестоящих устройств защиты (выдерживает ток короткого замыкания в течение установленного времени, давая возможность

сработать защите, находящейся ближе к потребителю);

- расширенный диапазон рабочих температур от -40 до +70 °С.

Коды ЭТМ

1286422 9962428 7960853



Инфраструктура АСУ ТП на базе продукции КЭАЗ



Широкий выбор компонентов: от датчика до ИБП

Продукция КЭАЗ может применяться при автоматизации технологических процессов, для автоматизированного управления инженерными системами, технического и коммерческого учета энергоносителей и сырья, построения систем противопожарной автоматики на промышленных объектах. В ассортименте КЭАЗ представлены:

- OptiSensor: погружные, каналные, наружные датчики температуры, реле перепада давления;
- OptiPanel: сенсорные панели оператора с расширенными эксплуатационными характеристиками;
- OptiRel G: компактные одно-, двух- и четырехконтактные реле;
- OptiPower: однофазные источники питания с широким диапазоном мощностей (от 10 до 240 Вт) и питающего напряжения (от 85 до 264 В AC и от 124 до 370 DC).

Коды ЭТМ

2249938 7571182

EATON

Воздушные автоматические выключатели PSL и автоматические выключатели в литом корпусе Power Defense



Защита и распределение электроэнергии низкого напряжения для жилых и коммерческих объектов

Компания Eaton доработала комплексное предложение для защиты и распределения электроэнергии низкого напряжения в сегменте жилищного и коммерческого строительства.

Воздушные автоматические выключатели PSL на номинальные токи до 4000 А с отключающими способностями 55 и 66 кА оснащены электронными расцепителями PVR21 с гибкими уставками защит от перегрузки, токов короткого замыкания и селективности. Они имеют встроенную функцию измерения токов, что позволяет контролировать текущую нагрузку, и обеспечивают 6000 циклов включения/отключения без дополнительного обслуживания.

Автоматические выключатели в литом корпусе Power Defense (PDE) на номинальные токи до 1000 А с отключающими способностями до 70 кА подходят и в качестве вводных автоматических выключателей и для защиты отходящих линий небольшой мощности. Обеспечивают до 10 000 циклов включения/отключения.

Коды ЭТМ

1249217 9599548
7393489 4442767

Системы безопасности и СКС



Моноблочные системы оповещения



Решение российского производства

Моноблоки Sonar+ предназначены для организации систем оповещения с управлением от охранно-пожарной сигнализации (по сухим контактам) либо с управлением по адресной линии связи.

Моноблоки Sonar+ обладают функциональностью полноценной стойки оповещения в компактном исполнении:

- количество зон оповещения: 1/2/20;
- мощность: 250/500/850 Вт;

Коды ЭТМ

5130914 9013410 3752640



Шкафы телекоммуникационные всепогодные



Защита от осадков, химических реагентов и вандалов

Новая линейка всепогодных решений из нержавеющей стали создана для ис-

пользования в атмосфере с коррозионной активностью категории С4.

Ее можно применять в промышленных зонах и прибрежных районах с умеренным воздействием соли, на химических предприятиях, в плавательных бассейнах, на береговых судовых верфях.

При изготовлении шкафов ШТВ-НН применяется нержавеющая сталь марки AISI 430, которая покрывается слоем полимерно-порошковой краски RAL7035 (светло-серый).

Окраска не привлекает лишнего внимания вандалов: отличить снаружи окрашенную нержавеющую сталь от обычной стали невозможно.

Коды ЭТМ

9635628 4130412 4746635



Wi-Fi камера С3Х



Видеонаблюдение в цвете даже ночью и никаких ложных оповещений

Благодаря двум мощным ИК-лампам, которые заполняют поле зрения камеры, С3Х отображает цветное изображение в полной темноте (0,0001 люкс и выше).

Камера С3Х также имеет встроенный алгоритм глубокого AI обучения, который распознает человека и машины в режиме реального времени.

Коды ЭТМ

1913199 9887580



Wi-Fi камеры с возможностью двухсторонней аудиосвязи



Умное видеонаблюдение

Камеры рекомендованы для использования дома в качестве общего или охранного видеонаблюдения, имеют возможность удаленного подключения при срабатывании детекторов, а также могут применяться в качестве двухсторонней аудиосвязи.

Кроме того, они используются для организации обзорного видеонаблюдения в офисе, небольших объектах торговли и пунктах приема и выдачи товаров, для контроля за работой персонала.

Основные особенности новинок:

- базируются на высокочувствительной 1/2.7" матрице;
- снабжены фиксированным объективом 2,8 мм;
- датчик PIR позволяет определять движение значительно лучше программных средств;
- Wi-Fi-модуль обеспечивает скорость передачи до 150 Мбит/с;
- радиус приема до 50 м;
- в модели RVi-1NCMW2046 (2.8) присутствует функция детекции лиц;
- в камере применена функция аппаратного WDR: нескольких кадров, сделанных с длинной и короткой выдержкой электронного затвора, «склеиваются» в единый кадр, в котором нет пересвеченных и сильно затененных участков.

Коды ЭТМ

630157 3449655

Передаем знания – клиентам. Щедро. Без воды. Онлайн!



ские вопросы, но и консультировать аудиторию по ценам, наличию и срокам поставки.

Всего в онлайн-мероприятиях ЭТМ приняли участие 29 производителей. Если говорить о самых активных, то с ЕКФ наши слушатели провели почти 1500 минут, а с компанией Siemens – около 1000 минут.

В апреле-мае компания ЭТМ проводила по 4-5 мероприятий в день. И они пользовались большой популярностью, несмотря на то, что за внимание каждого из участников боролись десятки других компаний.

Чтобы расширить аудиторию, ЭТМ начал прямые трансляции в нашей группе VK. Более 170 тысяч человек в той или иной мере просмотрели запись мероприятий – некоторые частично, но многие и целиком.

До конца лета частота вебинаров была снижена – в связи с отпусками и высоким сезоном монтажных работ, а с осени – новый сезон. Следите за анонсами на сайте!



Анонсы будущих и материалы прошедших вебинаров



Первая в мире электротехническая выставка в СПб

В августе 1880 года в Петербурге прошла первая в мире международная электротехническая выставка (подробнее о ней читайте на стр. 26). Кто бы мог подумать, что спустя 140 лет мероприятия будут проходить удаленно? Компания ЭТМ провела за первое полугодие 2020 года более 120 вебинаров, в которых приняло участие 6 203 специалиста. Тренеры компании тоже смогли перейти на «цифровые рельсы».

Когда началась пандемия и были отменены массовые мероприятия, специалисты ЭТМ быстро отреагировали на ситуацию и перестроили работу с офлайн формата на онлайн.

Стояла задача выдержать конкуренцию и предложить аудитории такие мероприятия, которым они будут отдавать предпочтение в условиях широкого выбора.

Параллельно с ЭТМ в онлайн пришли все игроки рынка: дистрибьюторы и производители.

Компания ЭТМ предложила аудитории три формата: круглый стол, вебинар, а также вебинар с элементами мастер-класса, где приемы монтажа не только объясняются, но и наглядно демонстрируются. Тематика вебинаров и других онлайн-мероприятий определялась совместно с производителями – с учетом интересов конкретных целевых клиентских групп.

Все участники могли задавать вопросы в чате, а после мероприятия получали пакет материалов: видеозапись и ответы на вопросы с чертежами и ссылками. Все видеозаписи доступны на сайте ЭТМ в разделе «Прошедшие мероприятия».

Свои преимущества были у мероприятий ЭТМ и с точки зрения наших партнеров – производителей. Рекламная поддержка обеспечила приток заинтересованных слушателей, а присутствие координатора и технического специалиста ЭТМ позволило не только оперативно отвечать на техниче-



САМЫЙ АКТИВНЫЙ СЛУШАТЕЛЬ ВЕБИНАРОВ

Выгнали в отпуск, а из-за COVID-19 никуда не съездить, активно участвую в вебинарах, устроенных компанией ЭТМ (спасибо им за это! В день по 2-3 вебинара, кроме выходных), задаю вопросы производителям. В итоге получил сертификат за активное участие в мероприятиях ЭТМ.

Валерий Черепанов
Постоянный клиент компании ЭТМ



ОТЗЫВЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Тренеры ЕКФ провели 16 вебинаров для клиентов компании ЭТМ и 20 – для ее менеджеров. Всего обучение прошли 2200 человек. Каждый раз мы получали живой отклик и хорошую порцию вопросов. Планируем и дальше проводить с ЭТМ вебинары, а если получится – и очные мероприятия.

Егор Брянецв

менеджер по работе с федеральными сетевыми компаниями, ЕКФ

Вместе нам удалось адаптироваться к новым условиям и продолжить работу с заказчиками по всей территории России: мы провели с ЭТМ 13 виртуальных конференций и сумели привлечь более 900 участников, это отличный результат!

Ольга Айдель

менеджер по сбыту, Siemens

В нашем вебинаре «Молниезащита и устройства защиты от импульсных перенапряжений» участвовало рекордное количество слушателей – 380 человек! Надеемся на продолжение сотрудничества.

Александр Полинский

руководитель направления технического обучения ОВО Bettermann



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ В ГРУППЕ ВКОНТАКТЕ



Максим Андриянцев
Хороший обзор. Спасибо.



Марат Юнусов
Отличный вебинар был!!!



Дмитрий Тимиршайев
Больше и больше вебинаров) интересно узнать что-то новое.

Развиваем компетенции сотрудников на расстоянии

Рассказывает **Владимир Бабенко**, тренер-консультант центрального предприятия:



Большинство сотрудников ЭТМ не имело опыта работы в удаленном формате. Для руководителей это был новый опыт. Как проконтролировать работу подчиненных? Как их мотивировать, поддержать?

На эти вызовы Академия ЭТМ ответила серией вебинаров. За четыре недели в них приняли участие 598 руководителей из различных регионов и подразделений.

Тестирование показало, что больше половины участников успешно усвоили новые знания. Для онлайн-обучения это весомый результат, ведь удерживать фокус удаленно бывает непросто.

После массового обучения с помощью вебинаров мы перешли к онлайн-тренингам. Обычно в таком тренинге участвует 16 человек, так что у тренера-консультанта есть возможность уделить внимание каждому.

Сначала он разбирает теорию, задает вопросы участникам, а затем группа распределяется на пары, чтобы отработать навык – и все это в Zoom. Тренер перемещается по виртуальным комнатам и отслеживает работу в «двойках». Так можно максимально приблизить онлайн-обучение к живому формату. Новый формат показал свою эффективность, и мы продолжим применять его и после снятия ограничений.



ОТЗЫВЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЭТМ ОБ ОНЛАЙН-ТРЕНИНГЕ «НАСТАВНИЧЕСТВО»

У меня в штате четыре новичка, которые постепенно переходят в статус опытных. На онлайн-тренинге я поняла, что именно сейчас каждому из них необходима дальнейшая поддержка. Я продолжила их обучать и считаю, что это – среди прочего – позволило в июне выполнить план на 99 %.

Нина Янушевская

начальник ОП 1 Волгодонск, РЦ Юг

Я впервые проходил обучение в таком формате, как онлайн-тренинг. Понравилась работа в двойках. Мы отрабатывали предоставление обратной связи, теперь я лучше понимаю, как делать это правильно, чтобы не расшатать, а повысить лояльность подчиненного, показать ему зону роста, вызвать не сопротивление, а мотивацию к изменениям.

Роман Бабичев

старший группы прямых продаж ОП 7 Санкт-Петербург, РЦ Северо-Запад

ЭТМ помог определить лучших на чемпионате AtomSkills-2020



Команда ГК «Росатом» выполняет задания по инженерному проектированию, используя сервис iPRO

«МИФИ», Томского политехнического и Уральского федерального университетов.

Среди прочего участники выполняли задание по проектированию систем электроснабжения и освещения. Необходимо было выполнить проектирование центра обработки данных: выбрать технические решения, выполнить расчеты, создать информационную модель объекта.

При работе над заданием конкурсанты AtomSkills-2020 использовали данные сервиса iPRO и программных комплексов nanoCAD Электро и Model Studio Кабельное хозяйство.

Наибольшее количество баллов по итогам оценки задания набрала отраслевая команда из дивизиона ГК «Росатом» и сборная студенческая команда, представлявшая Южно-Уральский университет и НИЯУ «МИФИ».

Конкурсанты отмечают, что открытый чемпионат AtomSkills-2020 – это уникальный опыт для начинающих и уже опытных специалистов.

В благодарственном письме руководителя корпоративной академии «Росатом» отмечено активное участие компании ЭТМ в развитии компетенции «Инженерное проектирование».

С 31 июля по 2 августа 2020 года в рамках отраслевого чемпионата AtomSkills-2020 прошли соревнования по компетенции «Инженерное проектирование», которые вот уже четвертый год подряд сопровождает ЭТМ.

Эксперты ЭТМ совместно с компанией «Нанософт», «Нормасофт» и ведущими производителями электротехники разработали конкурсное задание и приняли

участие в работе жюри и формировании методики оценки конкурсных работ.

В этом году заявку по компетенции «Инженерное проектирование» подала 21 команда. В соревновании приняли участие отраслевые команды «Росатома», «Роснефти» и холдинга ЕВРАЗ, а также студенческие команды Вятского, Южно-Уральского университетов, Национального исследовательского ядерного университета

В Перми сотрудники ЭТМ воспитывают «стальной характер»

Вот уже третий год в Перми проходит экстремальный забег «Стальной характер». В этом году на забеге 29 августа выступила команда из 6 сотрудников ЭТМ – пятеро парней и одна девушка:

- Андрей Яговцев, начальник отдела обслуживания клиентов ОП 3 Пермь;
- Сергей Шихов, заведующий ВТЦ 1 Пермь;
- Ринат Ахмеров, менеджер отдела обслуживания клиентов ОП 3 Пермь;
- Денис Печенкин, менеджер отдела обслуживания клиентов ОП 3 Пермь;
- Евгений Трапезников, менеджер отдела обслуживания клиентов ОП 2 Пермь;
- Анна Ванькова, старший менеджер отдела обслуживания клиентов ОП 2 Пермь.



На дистанции 5 километров участников ждала полоса препятствий: предстояло

проползти под колючей проволокой, подняться по вертикальной стене, преодолеть грязевой ров, побороть страх высоты – всего требовалось выполнить 15 разных заданий. Ребята проявили терпение и взаимовыручку, выложились по полной – а на выходе получили отличное настроение и море адреналина. Было непросто, особенно Анне, которая вышла на экстремальную трассу после недавней травмы ноги.

«Такие испытания делают из отдельных людей сплоченную команду, – говорят участники, – теперь мы уверены не только в собственных силах, но и друг в друге. Стальной характер пригодится в достижении поставленных целей не только на дистанции, но и в работе. ОП 3 Пермь, только вперед!»

ЭТМ на фестивале трейлраннинга Golden Ring Ultra Trail



Участники забега: Алексей Антоненков, руководитель отдела по работе с федеральными дистрибьюторами компании ЕКФ (на переднем плане), а также сотрудники ЭТМ Роман Новиков и Виталий Котов

Клуб любителей бега «Энергия», объединяющий участников электротехнического рынка, принял участие в крупнейшем в России фестивале трейлраннинга Golden Ring Ultra-Trail, который проходил 18–19 июля 2020 года в Суздале. Трейлраннинг – это бег по природному рельефу на различные дистанции. Наши участники пробежали от 30 до 100 километров. Даже тому, кто не увлекается бегом, маршрут забега показался бы крайне интересным и насыщенным: поля, леса и болота, овраги, множество бродов и перевалов.

Испытания такого масштаба проходят нечасто и являются настоящим событием в жизни любителей бега. Именно поэтому участие в фестивале приняло рекордное количество членов клуба – 13 человек.

Все трудности на дистанции члены клуба «Энергия» преодолевали вместе.



Евгений Гончарук, региональный директор РЦ Центр

В среднем каждый участник дистанции на 100 километров пробежал 14 часов.

Отметим, что в этом году дистанцию на 100 километров впервые пробежал атлет из Москвы, старший проект-менеджер Роман Новиков, а начальник ОП 1 Москва Евгений Гончарук претендовал на звание ультрамарафонца, бросив себе вызов на дистанции 50 километров. Участники уверены, что преодоления и новые стороны командного взаимодействия обязательно помогут им в работе.

С результатами участников клуба любителей бега «Энергия» можно ознакомиться на сайте <https://goldenultra.ru/grut/>.

В забеге от клуба «Энергия» участвовали:

Забег на 100 км	
ЭТМ	Виталий Котов Роман Новиков Сергей Терентьев
ЕКФ	Алексей Антоненков
ІЕК	Алексей Ренков
Забег на 50 км	
ЭТМ	Евгений Гончарук Дмитрий Шиков
Забег на 30 км	
ЭТМ	Максим Федоров Александр Веселый Максим Татарчук Максим Кандауров
АВВ	Сергей Финогенов
Забег на 20 км	
ЭТМ	Станислав Васильев

Внимание, вакансии!

Компания ЭТМ успешно адаптировалась к трудностям 2020 года, смогла сохранить свою команду и своих клиентов. У нас впереди много работы, поэтому компании нужны новые сотрудники во всех регионах.

Если вашим близким, друзьям, знакомым нужна работа – они могут обратиться в региональные службы управления персоналом ЭТМ:

Центр	8 (495) 783-83-06 personal.msk@etm.ru
Северо-Запад	7 (812) 326-40-63 personal.sbp@etm.ru
Сибирь	8 (383) 378-77-35 personal.nsk@etm.ru
Урал	8 (343) 216-80-17 personal.eburg@etm.ru
Юг	8 (863) 200-82-60 personal.rnd@etm.ru
Средняя Волга	8 (843) 2030060 personal.kazan@etm.ru
Нижняя Волга	8 (846) 207-54-24 personal.samara@etm.ru

Мы приглашаем на работу в точки продаж, на склады и в другие подразделения.

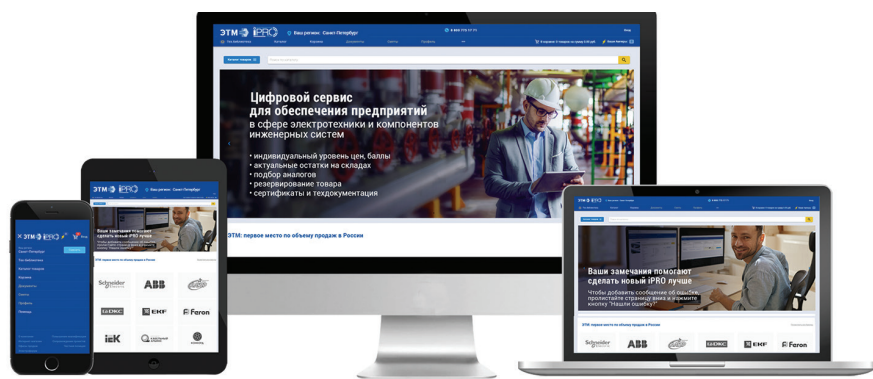
В ЭТМ нужны менеджеры по продажам, менеджеры отдела обслуживания клиентов, продавцы-консультанты, водители погрузчиков, кладовщики, комплектовщики и многие другие.

Смотрите на сайте ЭТМ и на портале Headhunter hh.ru/employer/30151 вакансии в разных городах присутствия ЭТМ.



Встречайте: новый iPRO 3.0

Команда разработки ЭТМ завершает работу над новой версией сервиса iPRO. Мы начинаем процесс перехода, во время которого клиенты ЭТМ будут знакомиться с iPRO 3.0 и параллельно использовать нынешнюю привычную версию. Доступ к новому iPRO пользователи получают постепенно. В первую очередь обновленную версию протестируют те клиенты, которые активно используют сервис и готовы попробовать новое.



Что нового смогут делать пользователи в версии 3.0?

Полноценно использовать сервис с мобильных устройств. Находить товары и оформлять заказы теперь можно с телефона и планшета.

Сравнивать товары. Пользователю достаточно добавить к сравнению несколько товаров одной категории – чтобы сделать окончательный выбор.

Оформлять заказ, не покидая Корзины. Теперь на одной странице можно отредактировать и дополнить состав товаров, оформить самовывоз и доставку, оплатить заказ – без переходов в другие разделы.

Получать уведомления, не покидая iPRO. Пользователь нажмет на «колокольчик» в меню iPRO и прочтет уведомление, ему необязательно, как раньше, проверять почту.

Находить документ по нужному товару. Пользователь может заказать товар на основе предыдущего заказа, а также сэкономить время при возврате и обмене.

Использовать все функции раздела Документы. По мере развития сервиса

кнопки перестали помещаться в меню. Теперь функции сгруппированы в блоки.

Просматривать Распродажу внутри Каталога. Товары по сниженной цене теперь доступны во вкладке Распродажа в разделе Каталог.

Видеть больше информации о доступности товара. Пользователь сможет увидеть справку о наличии кусков кабеля и узнать, когда товар прибудет в офис продаж.

Участвовать в акциях в один клик. Список акций в разделе Ваши амперы отображается сразу на входной странице. Кнопку «Участвовать» можно нажать без перехода на страницу акции.

Получать больше знаний в разделе Помощь. Появится документация по разделам и рекомендации для проектировщиков, сметчиков, снабженцев, бухгалтеров.

Быстрее начинать работу. После регистрации пароль приходит на почту пользователя сразу, клиент может выбирать и заказывать, не дожидаясь звонка менеджера.



Первая электротехническая выставка в мире

В конце марта 1880 г. в Петербурге открылась первая в мире электротехническая выставка. Идею проведения выставки сформулировали ведущие ученые во главе с Павлом Яблочковым.

Официальным организатором стало Русское техническое общество. Выставка охватывала и электротехнику и то, что мы сегодня называем телекоммуникациями. На ней демонстрировались не только электрические свечи Яблочкова, дуговые регуляторы Сименса, приборы для электротерапии, но и телеграфные аппараты Шиллинга и Якоби, Морзе, Сименса и Уитстона, телефоны Белла, Голубицкого и Охоровича.

Посетители могли увидеть все технические новинки в действии. Для этого прямо в помещении выставки была установлена маленькая электростанция. Будущий изобретатель радио Александр Попов работал на выставке экскурсоводом.

Внимание: уточняем данные тематического вкладыша ко Дню Победы

В прошлом майском номере газеты ЭТМ была размещена карта городов присутствия ЭТМ с указанием их званий, связанных с историей Великой Отечественной войны. В материал вкралось несколько неточностей.

Актуальную версию карты со всеми городами присутствия, имеющими особый статус, вы можете увидеть по ссылке.



Тест: что мне дал опыт удаленной работы?

В этом году у многих сотрудников ЭТМ появился реальный опыт удаленной работы. Возможно, к нему придется вернуться.

Хотите проверить, что было для вас наиболее трудным, а что далось легко? Чем вы можете гордиться, а над чем еще предстоит поработать?

Пройдите тест и узнайте, как вы справились.



Прочитайте утверждения ниже.

Если утверждения №№ 1, 2 подходят вам – начисляйте себе 1 балл за каждое утверждение.

Если подходят утверждения №№ 3, 4 – вычитайте у себя 1 балл за каждое утверждение.

Взаимодействие с клиентами

1. Решаю больше задач в неделю, чем раньше.
2. Нашел подход к тем ЛПР, с которыми раньше затруднялся выстроить отношения.
3. Потерял часть клиентов, потому что конкуренты работали оперативнее.
4. Терял массу времени на поиск контактов ЛПР, вместо того чтобы просто пройти по офисам клиента.

Взаимодействие с коллегами

1. Узнал, как зовут людей, с которыми ранее просто здоровался (спасибо подписям в переписке!).
2. Дистанцировался от особо разговорчивых коллег.
3. До многих не достучаться – проще было подойти лично и решить вопросы.
4. Меня беспокоят по вопросам, за которые я не отвечаю.

Использование ПО для решения задач

1. Наконец-то заполнил профиль в почте, скайпе и т. п. – теперь там есть даже фотография!
2. Научился настраивать микрофон и камеру, записывать видеозвонки и много чего еще.
3. Так и не смог настроить удаленный доступ.
4. Понял, что домашний интернет недостаточно хорош для серьезных задач, пришлось искать варианты.

Применение деловых навыков для решения задач

1. Развил навыки деловой переписки, чтобы быть более убедительным для клиентов и коллег.
2. Проквачил навыки телефонного общения – в дистанционном формате без этого никуда!
3. Рабочий день без конца и без начала – не могу остановиться и вовремя закончить все дела.
4. Так и не понял, как «выловить» определенных коллег – на письма отвечают долго, трубку не берут!

Личное пространство

1. Не трачу время на дорогу – выключил компьютер – и я уже дома!
2. Не расстаюсь с семьей, дети на виду и не забывают, как я выгляжу.
3. График питания сбился – постоянные перекусы и никакого обеденного перерыва.

4. Детям невозможно объяснить, что я работаю! В итоге и детьми не занимаюсь, и работать не получается!

Результаты:

7–10 баллов (9–13 для сотрудников УП)

Ого, удаленная работа не только пошла вам на пользу, но еще и была по большей части приятна! Сложности удалось преодолеть, работу наладить, а попутно еще и развить свои профессиональные навыки! Ура!

2–6 баллов (5–9 для сотрудников УП)

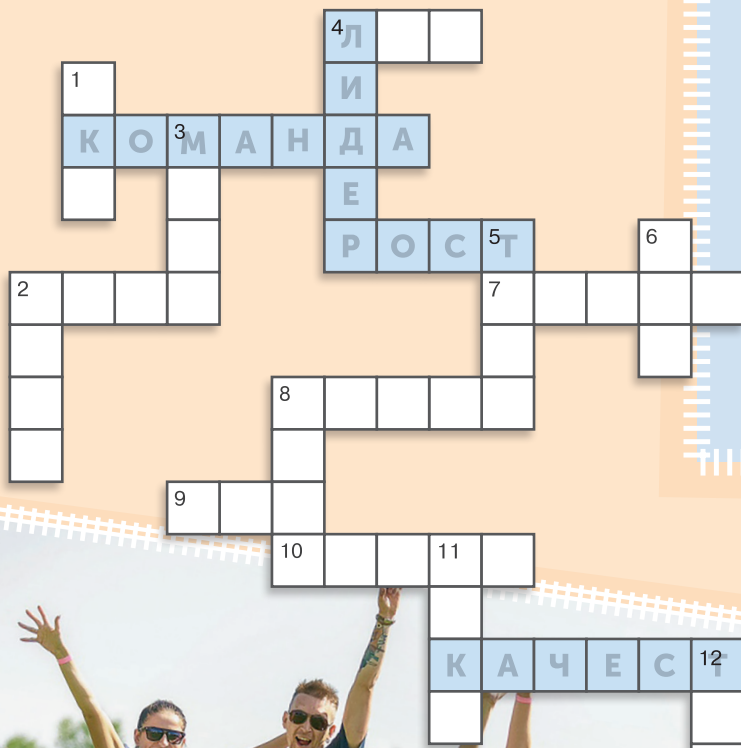
Да, удаленка – дело непростое. Но в целом результат неплох, удалось адаптироваться к новой рабочей среде, и если в будущем придется взаимодействовать с кем-либо дистанционно – вы справитесь!

2 и менее баллов (4 и менее для сотрудников УП), включая отрицательные результаты

Похоже, 2020 год – настоящее испытание для вас. Организовать работу на удаленке было крайне непросто или же вовсе не получилось. Обратитесь к своему руководителю, менеджеру по персоналу или тренеру. Возможно, вам требуется профилактика профессионального выгорания, или же просто поддержка.

Посмотрим, умеете ли вы говорить по-ЭТМовски!

Кроссворд по сокращениям, принятым в ЭТМ



По горизонтали

2. Кто стоит на страже соблюдения стандартов обслуживания физических лиц в регионах?
4. Кого из сотрудников компании-клиента нужно убедить, чтобы продажа состоялась?
7. Какое подразделение в ЭТМ умеет зарабатывать даже на конкурентах?
8. Кто лучше всех в регионе знает сервис iPRO?
9. Какие предприятия составляют старейший и самый крупный сегмент среди клиентов ЭТМ?
10. В какой корпоративной системе ЭТМ можно узнать, что будет построено в России в следующем году?



По вертикали

1. Где найти своих клиентов?
2. Кому доверяют самых ценных клиентов?
3. Кто с утра отправляется на заводы и фабрики?
5. «Государство в государстве» внутри региональных центров Поволжья и Юга?
6. Кто помог наладить удаленную работу в компании?
8. Кто отвечает за работу с физическими лицами в офисе продаж?
11. Кто лучше всех знает клиентов своего сегмента и говорит с ними на одном языке?
12. Куда обращаться, если нужен транспорт?
13. Как обходиться без гор бумаги и при этом держатьovarоиспроводительные документы в порядке?

