



Главные проектные поставки 2019 года

2



Запуск нового ЛЦ в Самаре

3



Качество кабеля: кто в ответе?

6



Встраиваем iPRO в бизнес клиента

8

PRO ЭТМ

www.etm.ru

№37
Зима 2020

Корпоративное информационное издание



С НОВЫМ 2020 ГОДОМ!

Поздравления от региональных центров ЭТМ



СЕВЕРО-ЗАПАД

Регион белых ночей, голубых озер и северного сияния передает вам большой морозный привет от Дедушки Мороза и желает исполнения заветных желаний!



ЦЕНТР

Пусть впереди будут 365 золотых дней – неповторимых, как Золотое кольцо России! Активного образа жизни и прекрасного самочувствия без кремлевских диет!



ПОВОЛЖЬЕ

Просторов поволжских, мира и добра! Удачи в делах, семейного благополучия! И чтобы этот год был сладким, как лакомство чак-чак на ваших столах!



ЮГ

Пусть в новом году удастся выбраться на теплое море, а в доме тепло царит круглый год! Щедрых урожаев и солнечного настроения!



УРАЛ

Новых идей, блестящих, как уральские самоцветы! Самых ярких игрушек и самых нарядных гирлянд на ваших новогодних елках!



СИБИРЬ

Сибирского здоровья и новогоднего настроения! Веселых зимних прогулок и хрустящего снега под ногами! 2020 поводов для счастья!



**Сергей Владимирович
Миронов**
Генеральный директор ЭТМ

Дорогие коллеги!

Поздравляю вас с наступающим 2020 годом! Новый год – самый долгожданный праздник, который с замиранием сердца ждут как дети, так и взрослые. Это время подарков, радости, ожидания чуда и волшебства! Время добрых пожеланий, сказочное время, когда все обновляется и начинается сначала.

Поэтому хочу от чистого сердца пожелать вам и вашим близким счастья и благополучия, крепкого здоровья, больше радостных событий и приятных сюрпризов в жизни!

Уходящий 2019 год, уверен, для многих из нас был удачным. Пусть эта тенденция сохраняется и в будущем. Возьмите с собой в 2020 год самое лучшее, что было в этом году, и оставьте все плохое в году уходящем.

Пусть 2019 год останется в памяти окрашенным яркими красками позитивных эмоций, наполненным полезными деловыми контактами и встречами с интересными людьми.

Пусть 2020 год откроет для вас новые возможности и перспективы, будет наполнен интересными задачами и проектами, принесет в жизнь то, чего вы давно желаете и к чему стремитесь. Пусть любимая работа всегда остается таковой, приносит удовлетворение, новые знания и достойный доход.

Не бойтесь уверенно идти к самым амбициозным целям, всегда держите руку на пульсе и реализуйте самые смелые идеи! Но если на вашем пути возникнут сложности – знайте, что в трудную минуту вы всегда можете рассчитывать на надежное плечо компании и помощь коллег!

Осталось совсем немного времени, когда в новогоднюю ночь мы соберемся за новогодним столом с родными и близкими, поднимем бокалы и под бой курантов загадаем желания. От души желаю, чтобы все загаданное непременно сбылось! Просто верьте и прилагайте усилия – и все сбудется!

Еще раз с Новым годом! И, конечно, всем прекрасных новогодних каникул и особенного праздничного настроения!

С уважением и наилучшими пожеланиями!

Ключевые проектные поставки ЭТМ

ЗапСибНефтехим



ЗапСибНефтехим (в составе компании «СИБУР») входит в пятерку самых масштабных мировых инвестиционных проектов нефтехимической отрасли и является крупнейшим нефтехимическим проектом в России за всю постсоветскую историю. Продукция «ЗапСибНефтехима» будет играть важную роль в развитии несырьевого экспорта и замещении существующего импорта полимеров, эксперты оценивают объем замещения в 85–95%.

Вклад компании ЭТМ в этот проект – это крупнейшая поставка продукции ДКС в России, в частности речь идет о поставке лотков для кабельных линий, питающих технологическое оборудование.

Роспан



АО «Роспан Интернешнл» является одним из ключевых газовых активов компании «Роснефть» в Ямало-Ненецком автономном округе. Предприятие обладает правом на разведку и разработку ряда месторождений. Одним из ключевых направлений развития «Роспан Интернешнл» наряду с бурением скважин является масштабное строительство наземной инфраструктуры.

Компания ЭТМ осуществила поставку электро-технического оборудования производства OVO Betterman и ABB.



Сергей Волювач
Заместитель генерального директора,
директор по продажам ЭТМ

Трасса М11



Трасса М11 – это скоростная автомагистраль между Москвой и Санкт-Петербургом, одна из первых крупных платных автодорог России. Общая протяженность – 684 км. Новая магистраль поможет существенно разгрузить бесплатную трассу М10, которая с трудом справляется с растущим транспортным потоком.

Компания ЭТМ осуществила для магистрали М11 поставку опор освещения от компании «Пересвет» и труб для подземного монтажа электросети производства ДКС.

Лахта Центр



Лахта Центр – многофункциональный комплекс в Санкт-Петербурге со штаб-квартирой группы «Газпром» и общественными пространствами, среди которых открытый амфитеатр, пешеходная набережная, обзорная площадка, концертный зал-трансформер, детский научно-образовательный центр с планетарием, панорамные рестораны и галереи. Это самое высокое здание в России и Европе (462 м).

Компания ЭТМ осуществила поставку защитной силовой автоматики АBB для последующего монтажа в щиты управления энергосистемой комплекса.

Новые производители в продуктовом портфеле ЭТМ

В 2019 году компания ЭТМ продолжила заниматься совершенствованием своей услуги. Анализируя выход на рынок новых продуктов и новые потребности клиентов, ЭТМ расширила продуктовый портфель для разных целевых групп. В минувшем году работа велась по товарным направлениям трех дивизионов компании: электротехника, слаботочные системы и инженерная сантехника.

Новая ЭРА для розничных партнеров



В ассортименте ЭТМ появилась светотехника под торговой маркой ЭРА. За 15 лет

своего присутствия на рынке ЭРА смогла зарекомендовать себя как продукция высокого качества, удовлетворяющая требованиям не только по энергоэффективности и долговечности, но и по дизайну. Широкая линейка продукции ЭРА позволит нашим клиентам – представителям клиентской группы «Розница» – стать более конкурентоспособными и привлечь больше покупателей.

Пополнение в линейке трансформаторов



ЭЛЕКТРОЦИТ САМАРА

Компания ЭТМ стала официальным дистрибьютором завода «Электроцит Самара» по направлению «Трансформаторы высоковольтные ТМГ 6 и 10 кВ». Трансформаторы «Электроцит Самара» востребованы как производителями подстанций для объектов промышленности и энергетики, так и в рамках потребности МРО (обслуживания, ремонта и эксплуатации). Это важная новость для всех клиентов из группы «Щитовики».

Продукция для оповещения и звукового обеспечения



Sonar – система оповещения и управления эвакуацией, торговая марка компании «Рубеж». Данное оборудование соответствует нормативным требованиям и применяется на объектах 3–5 типа (низкой и средней опасности). Введение в ассортимент ЭТМ бренда Sonar делает наше предложение по компонентам систем безопасности более комплексным.

Интеллектуальная видеоаналитика



Trassir – оборудование и программное обеспечение для видеонаблюдения. Модельный ряд Trassir включает в себя сетевые видеорегистраторы, IP-камеры, видеосерверы и комплексные решения с поддержкой ОПС, СКУД, банкоматов и другой техники. Подобные продукты помогут создать интеллектуальную систему безопасности на объекте клиента – будь то жилой комплекс или промышленное предприятие.

Знакомый бренд теперь в ЭТМ



Thermex – популярный бренд водонагревательного и отопительного оборудования не только для бытового, но и для промышленного применения. В ассортименте Thermex – электроводонагреватели, газовые котлы, газовые проточные водонагреватели, электроконвекторы, радиаторы отопления и комплектующие для водонагревательной и отопительной техники. Статус официального дистрибьютора Thermex – еще один шаг к совершенствованию нашего предложения в сегменте инженерной сантехники.

Немецкое качество для комфорта



Компания Buderus, которая на сегодняшний день является частью группы Bosch – это комплексный поставщик современной энергоэффективной отопительной техники и систем комфортного климата для промышленных производств, жилых домов, объектов коммунальной и социальной инфраструктуры. С 2019 года ЭТМ – официальный дистрибьютор Buderus.

Тепло по доступной цене



Производитель электроотопительного оборудования, который занимает 40% рынка в своем сегменте. Позволяет оснастить систему отопления любого масштаба – от дачного дома до промпредприятия. Компания задает основные тренды в развитии энергосберегающего отопления.



Антон Жулев

Операционный директор ЭТМ

В 2019 году мы открыли новый логистический центр ЭТМ в Самаре. Он относится к высшему классу – классу А: отдельное современное здание, высота хранения более 10 м, отопление и автономное энергоснабжение, современная система безопасности, просторная площадка для погрузо-разгрузочных работ и разворота крупнотоннажного транспорта. На территории, прилегающей к логистическому центру, установлена монументальная рекламная стена – она возвышается над окрестностями на высоту

Невозможное возможно: запустить новый логистический центр за 50 дней и провести форум на работающем складе



20 метров и представляет популярные бренды наших стратегических партнеров.

Строительные работы были закончены в плановый срок, на переезд с прошлой складской площадки у нас было меньше двух месяцев. И коллеги в Самаре сделали все так, чтобы склад переехал незаметно для бизнеса: для менеджеров ЭТМ, для клиентов и поставщиков: приемка и отгрузка по всем заказам были выполнены в срок. В этом большая заслуга всей команды во главе с директором регионального центра Сергеем Братусенко, начальником Управления логистики

Татьяной Шевириной, ее заместителем Антоном Валеевым и начальником склада Алексеем Автеменко.

В логистическом центре разместился современный офис продаж, а также «Офис монтажника» – новый сервис ЭТМ, который на сегодняшний день является уникальным для российского рынка. Здесь наши клиенты – частные монтажники – могут провести переговоры со своими клиентами, поработать на компьютере с использованием САПР-приложений, а также дождаться выдачи своего заказа за чашкой кофе или чая.

В сентябре, сразу же по готовности логистического центра, на его территории был проведен 29-й форум электротехники и систем безопасности – при этом на складе продолжалась работа по приему товара и подбору заказов клиентов.

Это была еще одна проверка на прочность, и коллеги из Самары прошли ее успешно. Желаю новому ЛЦ такой же слаженной плодотворной работы в наступающем 2020 году!



Офис монтажника в ЛЦ Самара

В 2019 году в структуре компании ЭТМ появились три дивизиона – электротехники, инженерной сантехники и крепежа, слаботочных систем и систем автоматизации зданий. В этом выпуске – первые итоги и перспективы работы дивизионов по новым товарным направлениям.

Теперь наши менеджеры знают, что такое сгон, ниппель и американка

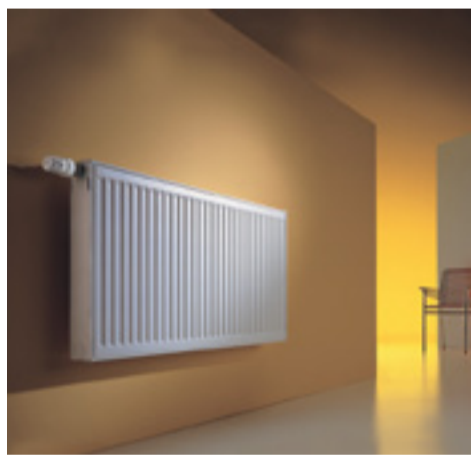


Константин Устименко

Директор дивизиона
«Инженерная сантехника»

«Инженерная сантехника» – самое молодое направление в компании. Какую продукцию предлагает ЭТМ в его рамках?

Направление молодое, но мы уже сегодня готовы предложить более 30 тысяч наименований оборудования и материалов для водоснабжения, водоотведения и отопления. Это трубопроводные системы, теплоизоляляция, предохранительная и запорно-регулирующая арматура, насосное оборудование, радиаторы, водонагреватели, бойлеры, контрольно-измерительные



Радиатор Buderus



Водонагреватель Thermex

приборы. Компания ЭТМ заключила уже более 30 прямых контрактов с ведущими производителями.

За 2019 год вам удалось расширить свое присутствие в регионах?

Да, теперь ассортимент инженерной сантехники доступен не только на Северо-Западе, но и в Центральном федеральном округе. Для выполнения этой задачи сотрудникам в Центральном регионе нужно было изучить новый для них ассортимент, получить представление о порядке выполнения работ при монтаже инженерной сантехники. Наши менеджеры, которые уже стали экспертами в электротехнике, теперь знают, что такое сгон, ниппель и американка.

Компания вполне способна увеличить свою долю на рынке инженерной сантехники на порядок, чтобы в итоге занять долю, сопоставимую с позициями ЭТМ в электротехнике

И сегодня самое время поблагодарить тех, кто работает с клиентами и сумел освоить работу с новым направлением, и тех, кто им помогает – в том числе наших технико-коммерческих инженеров, которые взяли на себя подбор аналогов, составление спецификаций и коммерческих предложений, консультирование клиентов.

С какими новыми брендами инженерной сантехники теперь сотрудничает ЭТМ?

В 2019 году были заключены договоры с ведущими производителями: Buderus (стальные радиаторы), Thermex (водонагреватели), Neptun (трубопроводные системы из нержавеющей стали), Stout (компоненты инженерных систем), «ЭВАН» (котельное оборудование).

И как реагируют клиенты на новое направление?

Наша клиентская база оказалась достаточно восприимчива к инженерной сантехнике. Это видно и по цифрам, и по реакции участников мероприятий, которые проводит ЭТМ. На Форуме в Орле и на Дне клиента в Ярославле направление было впервые представлено на отдельном стенде. Стенд привлек настолько много внимания, что к нему периодически выстраивалась настоящая очередь.

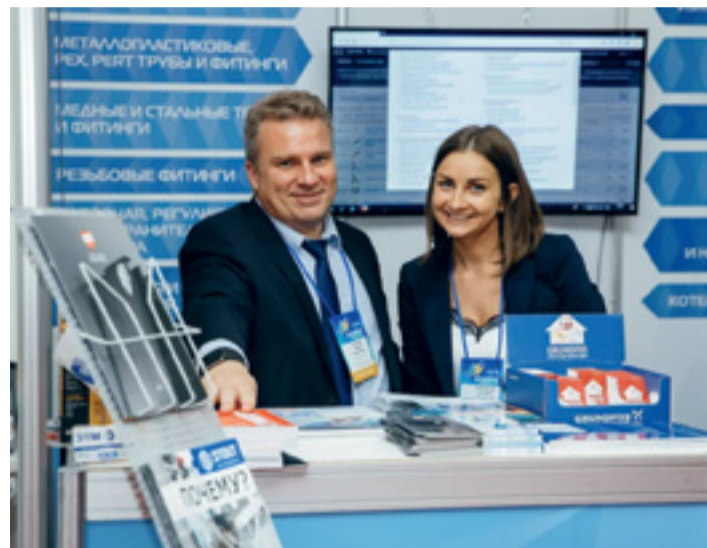
Какие задачи стоят перед дивизионом в следующем году?

Задачи у нас единые на уровне всей компании: мы должны приучить рынок и наших клиентов, что ЭТМ – это комплексный поставщик компонентов инженерных систем – от электрики до водоснабжения. Для каждого проекта, к которому мы получаем доступ, мы должны рассматривать все наши товарные направления и обрабатывать по ним максимально эффективно.

Общими усилиями коммерческого управления, управления маркетинга и наших партнеров – производителей – нам предстоит работать над повышением компетенции всего продающего персонала во всех каналах продаж – в сфере инженерной сантехники. При этом нужно изменить в целом подход к проектным продажам: не просто организовать поставку по выбранному бренду оборудования, но и «продать» саму компанию ЭТМ – ее логистический потенциал, ее информационный сервис, ее современный подход к взаимодействию с клиентом.

Будет ли совершенствоваться ассортимент в дивизионе инженерной сантехники?

В целом мы считаем, что в сегменте бытовой продукции представлены



Стенд товарного направления «Инженерная сантехника» на Форуме ЭТМ в Орле

все необходимые товарные группы. А вот по сегменту промышленного сантехнического оборудования нам еще есть над чем работать.

Что помогает компании ЭТМ набирать репутацию на новом для нее рынке?

Успешные проектные продажи в тандеме с ведущими мировыми брендами.

А как видят ЭТМ сами производители сантехники?

Наши процессы взаимодействия с поставщиками, наш информационный сервис iPRO – для производителей инженерной сантехники являются ориентиром для развития. Сотрудничество с ЭТМ помогает выйти на новый уровень цифровизации и бизнес-технологий.



Котельное оборудование «ЭВАН»

С расширением ассортимента мы получаем преимущество как комплексный поставщик



Евгений Судын

Директор дивизиона «Слаботочные системы и системы автоматизации зданий» (СС и САЗ)

Компания ЭТМ уже более 7 лет имеет в ассортименте продукцию СС и САЗ, какую продукцию поставляет или планирует поставлять ваш дивизион в ближайшее время?

Наше товарное направление включает в себя достаточно широкий спектр технических решений: структурированные кабельные сети, активное сетевое оборудование, охранно-пожарные сигнализации, системы контроля и управления доступом (СКУД), системы учета рабочего времени, системы контроля и автоматизации процесса проезда, системы видеонаблюдения, системы оповещения, домофоны,



Модульная оптическая полка Panduit



Организация кабеля от Hyperline

системы пожаротушения, аксессуары, системы автоматизации зданий.

При этом анализ потребностей клиентов показывает, что товарное предложение пока сформировано не полностью. В частности, недостаточно представлены компоненты СКУД. Понимая это, мы уже сейчас ведем переговоры по контроллерам доступа и прикладному ПО, считывателям, турникетам и домофонам. В сегменте СКС не хватает премиальных брендов, которые особенно востребованы системными интеграторами. Пойдя

навстречу пожеланиям клиентов, мы достигли договоренности о поставках продукции Panduit. По видеонаблюдению ассортимент достаточно неплохо сбалансирован, в новом году он пополнится продукцией брендов RVI, EZ-IP.

Что изменилось с появлением дивизиона?

Сегодня речь идет не только об удовлетворении входящего спроса, но и о том, чтобы на системном уровне сформировать ассортимент для комплексного предложения, которое поможет компании

ЭТМ прodelывает огромную работу по выстраиванию отношений между производителем с одной стороны и непосредственным пользователем с другой стороны – в каждом регионе нашей большой страны.

Владимир Ольхов
Руководитель дивизиона ИТК

добиться успеха в проектных продажах и при взаимодействии с профессиональными игроками на рынке слаботочных систем и систем управления зданиями.

Чем более эффективно мы будем работать над ассортиментным портфелем, тем быстрее мы получим преимущество как комплексный поставщик, который предлагает максимально широкую линейку товаров на всей территории своего присутствия, с единым стандартом клиентского сервиса.

Чего удалось достичь в 2019 году?

Мы достигли значимых результатов в поставках охранно-пожарных сигнализаций «Рубеж» – объем продаж вырос в 1,9 раза и ЭТМ по итогам года вышел на 2-е место в рейтинге дистрибьюторов

Форум электротехники и систем безопасности позволяет нам напрямую из первых рук передать информацию тем, кто подбирает продукт, тем, кто его монтирует, тем, кто вносит в проект. Это площадка, где происходит непосредственное живое общение со всеми участниками рынка.

Дмитрий Королев
Руководитель отдела маркетинга компании «Паритет»

данного производителя. Существенный рост можно отметить и в сегменте структурированных кабельных систем – по таким брендам, как ИТК, Hyperline, Skynet, SUPR. Примерно на 70% увеличился объем продаж по системам видеонаблюдения.

Конечно, пока наша доля рынка не производит сильного впечатления – это около 4%. Но надо понимать, что ни одна

В течение ближайших 5 лет мы вполне можем увеличить свою долю на рынке СС и САЗ до 20–25%

из компаний, которые сегодня занимают лидирующие позиции в данном сегменте, не обладают сколько-нибудь сопоставимыми финансовыми, логистическими и HR ресурсами по сравнению с ЭТМ, поэтому в течение ближайших 5 лет мы вполне можем увеличить свою долю до 20–25%.



Стенд дивизиона ИТК на форуме ЭТМ в Самаре

менеджера увеличится хотя бы в полтора раза, это позволит уже в следующем году решить сразу несколько задач. С одной стороны, получить дополнительные условия у производителей и быстрее достичь



Стенды по СС и САЗ вызвали большой интерес у посетителей форума в Орле

Кто основные потребители данного направления и для каких клиентских групп вы видите перспективу продаж?

Конечно, наша ключевая клиентская группа – электромонтажники и монтажники слаботочных систем и сетей. Эта клиентская группа всегда находилась в фокусе нашего внимания. Кроме того, крупными потребителями подобной продукции являются промышленные предприятия и предприятия инфраструктуры.

Каковы планы на 2020 год?

Рынок СБ и СКС сегодня растет более быстрыми темпами, чем рынок электротехники. Для ЭТМ это возможность сохранять высокие темпы роста в целом, и чтобы ее реализовать, нужно понимание имеющегося потенциала на всех уровнях: в каждом офисе продаж, в каждом торговом зале, в каждом региональном центре и, конечно, у каждого клиента.

Если доля продукции дивизиона СС и САЗ в объеме продаж каждого

лидерства, а с другой – выполнить личный план продаж.

В 2020 году мы будем работать над развитием отношений с поставщиками, увеличивать пул поставщиков, наращивать проникновение товарного направления в проектные, объектные продажи ЭТМ и в программу поставок для крупных холдингов.

Какой первый шаг должен сделать менеджер по продажам в сторону продаж СС и САЗ?

Начать необходимо с подготовки: менеджер по продажам должен знать характеристики ключевых продуктов, входящих в товарное направление. Затем важно правильно понять и использовать потенциал каждого конкретного клиента.

Главное – продолжать двигаться вперед. С каждым шагом – при наших возможностях и нашей инфраструктуре – путь к лидерству будет становиться легче.

Цивилизованный рынок начинается с компетентного покупателя

Почему именно с кабелем связано столько нарушений?

На протяжении десятилетий в погоне за снижением себестоимости строительно-монтажных работ потребитель подталкивал производителей кабеля к выпуску продукции, несоответствующей требованиям – зато дешевой.



комплектами оборудования для проверки не только конструктивных параметров, но и сопротивления токопроводящей жилы (ТПЖ) – кабельных измерителей сопротивления. Сотрудники группы приема были обучены представителями служб ОТК ведущих кабельных заводов. На сегодня контроль ведется по четырем направлениям: маркировка, конструкция, сопротивление ТПЖ, толщина изоляции и оболочек.

Если по итогам проверки параметры кабеля не соответствуют требованиям, вся партия переходит в разряд брака и не допускается к отгрузке, а сотрудники кабельного отдела выставляют претензию производителю.

Поставлять усеченку в ЭТМ невыгодно: кабельному заводу придется заплатить штраф 20% от стоимости партии, заменить ее или полностью вернуть оплату. А если кабель будет уже использован – оплатить демонтаж и сопутствующие расходы.

Как меняется рынок в последнее время?

Крупные дистрибьюторы вместе с производителями кабеля стали контролировать друг друга и выявлять недобросовестных игроков.

«В качестве поставщика кабельно-проводниковой продукции ЭТМ выбирает заводы, которые гарантируют производство продукции в соответствии с ГОСТ и полностью разделяют ответственность ЭТМ перед потребителем»

Юрий Пыченков
Генеральный директор «Росскат-Центр»

Есть успехи, но есть и проблемы: целые регионы, отдельные категории безответственных покупателей и производителей по-прежнему стимулируют кабельные заводы к выпуску «усеченки», которая потом оказывается в чьей-то квартире, школе, больнице.

Не каждому пока очевидно, что за производство, продажу, покупку и использование некачественного кабеля отвечают все по цепочке. Если материал, купленный недорого по случаю, приведет к пожару, выходу из строя дорогого оборудования, к необходимости по новой прокладывать проводку – речь может идти как минимум об убытках. И хорошо, если не об уголовной ответственности.

Что конкретно делает ЭТМ для того, чтобы клиенты получали безопасный и качественный кабель?

С 2016 года в ЭТМ регулярно проводится входной контроль кабельно-проводниковой продукции (КПП), в 2019 году наши логистические центры были оснащены



Хотите увидеть, как проверяется кабель в ЭТМ?

Зайдите на Youtube канал компании и посмотрите ролик «Контроль качества кабеля» или просто откройте ссылку с помощью QR-кода.

Значит, все-таки иногда некачественный кабель может попасть к покупателю?

Полностью исключить поставку брака нельзя – можно минимизировать риски всех участников цепочки поставок. Мы научились выявлять грубые нарушения. Следующая задача – обеспечить контроль качества материала оболочки и изоляции.

Почему так важно сфокусировать внимание на оболочке и изоляции?

Судите сами. По данным проекта «Кабель без опасности», к 2019 году зафиксировано следующее распределение нарушений от общего числа выявленных несоответствий требованиям:

- 25% – нарушение маркировки;
- 6% – нарушение в расположении жил;
- 28% – нарушение толщины изоляции;
- 20% – нарушение толщины оболочки;
- 22% – нарушение в сопротивлении ТПЖ;
- 82% – нарушение по огнестойкости и дымообразованию.

Эти цифры говорят о серьезном прогрессе в обеспечении конструктивных и электротехнических параметров кабеля и указывают на большой пробел в отношении качества полимерных материалов.

ЭТМ выборочно проверяет кабель на огнестойкость и дымообразование – в доверенных лабораториях проекта

«Кабель без опасности», а также на базе лабораторий заводов – в обезличенном и пронумерованном формате. Также ЭТМ принимает участие в организации и проведении контрольных закупок у других дистрибьюторов.

«Совместно с производителями КПП Компания ЭТМ организует и проводит множество форумов, конференций, семинаров и круглых столов, на которых конечный потребитель получает самую актуальную информацию в области качества и безопасности КПП, повышает свою техническую грамотность и осведомленность в этих вопросах»

Алексей Акуленко
Генеральный директор
«МТД „Энергорегионкомплект“»
(ТД «Завод „Энергокабель“»)

Но проблему нужно решать системно, на уровне отрасли.

Вряд ли ЭТМ сможет полностью взять это на себя.

Конечно, это работа всего профессионального сообщества, действовать нужно через отраслевые объединения. И в связи с этим деятельность проекта «Кабель без опасности» приобрела новый вектор развития: если в 2016 году совместное заявление о принципах работы в сегменте КПП подписали дистрибьюторы и производители кабеля, то в 2019 году к ним присоединились сразу несколько производителей полимерных материалов.

Кроме контроля и штрафов важно повышать уровень знаний клиентов о кабеле. Расскажите, как ЭТМ решает эту задачу?

На наших форумах, Днях клиента и конференциях всегда присутству-



Наталья Грязнова
Продакт-менеджер отдела кабельно-проводниковой продукции

ют руководители кабельных заводов и представители ассоциации «Честная позиция». На круглых столах по КПП традиционные аншлаги, мы отвечаем на все вопросы участников, чтобы ни один из них не ушел без ответа.

На форумах в Самаре и Орле мы проводили эксперимент, который демонстрирует разницу между двумя пожаробезопасными кабелями (ВВГнг(A)-LSLTx и ППГнг(A)-HF) при воздействии прямого пламени. Все посетители смогли убедиться в преимуществах безгалогенного кабеля в сравнении с самым лучшим кабелем из линейки с ПВХ-пластикатом.



Испытание пожаробезопасных кабелей огнем: в прозрачном бокале – ППГнг(A)-HF, в мутном – ВВГнг(A)-LSLTx

На Дне клиента в Омске мы провели мастер-класс совместно с заводом «Конкорд»: сравнили сопротивление ТПЖ у образцов, купленных на местном рынке и доступных к заказу в ЭТМ, показали через тепловизор, как каждый из них реагирует на подключение масляного радиатора на 2,5 кВт.

Цивилизованный рынок начинается с компетентного покупателя – тогда все участники цепочки поставок заботятся о долгосрочной репутации, а не о сиюминутной выгоде.

«Честная позиция» планирует ввести добровольную сертификацию и привлечь к проверкам Прокуратуру России

28 ноября Ассоциация «Честная позиция» (АЧП) провела собрание, в котором принял участие генеральный директор компании ЭТМ Сергей Миронов и другие руководители компаний – участников ассоциации.

Главной целью будущего года было определено создание органа, который будет осуществлять добровольную сертификацию кабельной и сопутствующей продукции.

С января 2020 года на рынке будет проводиться комплексный мониторинг характеристик соответствия покрывных материалов кабельной продукции, в том числе с привлечением заводов-изготовителей ПВХ-компаундов. Также АЧП обратилась к Генеральному прокурору РФ с предложением проводить систематические внезапные проверки дистрибьюторов, розничных продавцов кабеля и застройщиков.



Новинки ассортимента

Промышленное электрооборудование

Масляные герметичные трансформаторы производства «Электроцит Самара»



В конце 2019 года компания ЭТМ стала официальным дистрибутором группы компаний «Электроцит – Самара» по направлению «Трансформаторы высоковольтные ТМГ 6 и 10 кВ».

Это важная новость для наших клиентов, в первую очередь – для производителей щитового оборудования, ведь «Электроцит Самара» – крупный инженеринговый холдинг, способный проектировать и изготавливать электротехническое оборудование любой сложности.

На текущий момент в ассортименте ЭТМ представлены трансформаторы ТМГ-СЭЩ 11-й стандартной серии и энергосберегающие трансформаторы 12-й серии с пониженными показателями потерь холостого хода и короткого замыкания (аналогично 11-й и 12-й сериям трансформаторов производства ОАО «МЭТЗ им. В. И. Козлова»).

В 2020 году в каталоге компании ЭТМ: товарные группы «Измерительные трансформаторы 6–10 кВ» и «Вакуумные выключатели».

Коды ЭТМ

5504533 5206091 613855

Кабельно-проводниковая продукция

Провода СИП



Качество и удобство монтажа от российского производителя

Провода СИП, изготовленные заводом «Партнер Электро НН» – это качественная, отвечающая всем стандартам продукция. Семипроволочный СИП имеет цветовую индикацию жил для удобства монтажа.

Каждая партия проходит лабораторные испытания, после чего отдел технического контроля выдает сертификат качества на продукцию.

Провод изготовлен из высококачественного сырья, изоляция – из сшитого светостабилизированного полиэтилена.

Коды ЭТМ

7541139 4763509 2050126
2580203 6374070

Электроустановочное оборудование

Комплектные аксессуары к системе S5 Combitech DKC



Удобство работы при подборе аксессуаров для прокладки кабеленесущих систем

Новые комплектные аксессуары – это непосредственно сам аксессуар, а также все монтажные элементы и метизы, необходимые для сборки. Такая комплектация позволяет сократить время монтажа и исключить неправильную совместимость типов покрытий – основную причину электрохимической коррозии.

Коды ЭТМ

8508448 5911232 4062202
1167719

Напольные коробки LEGRAND

Эlegantное решение для подключения рабочих мест



Напольные коробки Legrand могут применяться как для ремонта коммерческих и административных зданий (офисов, отелей, ресторанов, магазинов), так и при строительстве новых объектов.

В серии представлены стандартные коробки, а также коробки «вровень с полом», круглые и упрощенные. Они отличаются современным минималистичным дизайном, что делает их идеальным решением для пространств, где предъявляются высокие требования к эстетике

и минимальной видимости инженерных систем.

Коды ЭТМ

2862504 1349640 464783

Светотехника

Уличные консольные LED-светильники SPP-502/503 ЭРА



Стабильная работа при перепадах напряжения

Консольные LED-светильники предназначены для освещения улиц, дорог, площадей, парков, дворовых территорий, коттеджных поселков, автостоянок, железнодорожных платформ, площадей перед торговыми центрами.

Эти светильники отлично подойдут и для внутреннего освещения больших пространств – производств, складов, крытых парковок. В зависимости от размеров и требований к освещаемой территории ЭРА предлагает консольные светильники SPP-502/503 разной мощности (от 30 до 150 Вт) и разного размера (от 130 × 52 × 340 мм до 170 × 65 × 570 мм). Все модели хорошо переносят нестабильную работу электросети, имея широкий диапазон рабочих напряжений.

Коды ЭТМ

9970562 1658111 689662

Светодиодный светильник Essential SmartBright RC048



Комфортное освещение

Essential SmartBright RC048 – светодиодный светильник прямой засветки для встраиваемого потолочного монтажа.

Опаловый рассеиватель и дополнительная оптика на каждом светодиоде обеспечивает равномерную засветку по всей поверхности без видимых точек и пульсации, улучшает концентрацию внимания и гарантирует комфорт и безопасность для глаз.

Коды ЭТМ

1947301 9546350

Мультимонтажная панель потолочного освещения SPARTA-MULTY



Удобный подвесной монтаж

Тонкая мультимонтажная панель с торцевой подсветкой и равномерной засветкой рассеивателя легко встраивается в потолок типа «Армстронг».

При этом для монтажа не нужны дополнительные адаптеры и приспособления, вам не придется думать о том, как спрятать драйвер, потому что он уже встроен в корпус.

Код ЭТМ

4586215

Системы безопасности

Моноблоки Sonar +



Звуковое оповещение: от задач безопасности до музыкальных трансляций

Моноблоки Sonar + представляют собой 2-юнитовые приборы, позволяющие организовать систему оповещения и управления эвакуацией 3-го типа для объектов до 15 000 кв. м. Они обеспечивают пожарное оповещение, служебную трансляцию, трансляцию ГО и ЧС, а также фоновую музыкальную трансляцию.

В составе системы – микрофонные консоли для управления коммерческой трансляцией, а также выносные панели для управления, доступ к которым защищен через Touch Memory.

Коды ЭТМ

8677145 8494921 7636982

Мы упростили документооборот до нескольких кликов

Когда мы говорим об автоматизации бизнеса, мы, прежде всего, имеем в виду освобождение сотрудников клиента от рутины и лишних предсказуемых действий. Именно это направление было приоритетным в развитии сервиса iPRO в минувшем году: сделать удобным и простым документооборот на всех этапах – от формирования потребности до оприходования клиентом полученной партии товара.

это не преувеличение. Если в начале 2019 года среди пользователей iPRO было всего 300 предприятий, которые применяли ЮЗЭДО, то на конец года их уже более 10 тысяч!

Благодаря технологической открытости iPRO мы готовы к «оцифровке» документооборота с каждым клиентом

Можно сказать, что рынок оценил преимущества цифрового документооборота – в том числе с использованием сервиса iPRO – и компания ЭТМ оказалась к этому полностью готова.

Но еще более важные изменения в iPRO связаны с растущим объемом сотрудничества ЭТМ с холдингами. Эти крупные предприятия имеют сложившиеся высокотехнологичные бизнес-процессы, и нам важно было максимально незаметно для пользователей встроиться в них – с помощью сервиса iPRO. В этом направлении мы достигли определенных результатов, которыми поделимся позже.

1С: разным клиентам – разные технологические решения

Для представителей малого и среднего бизнеса мы традиционно реализуем обмен данными с семейством корпоративных решений «1С: Предприятие». Проблема здесь заключается прежде всего в обилии редакций системы и ее кастомизированных версий, а также в том, что возможности настройки 1С со стороны клиентов зачастую невелики.

Поэтому унифицировать обмен данными не представляется возможным.

Тем не менее, нам удается предлагать клиентам, использующим версии 1С 7 и 1С 8, разные варианты технологического взаимодействия. Мы используем для интеграции шину 1С (отдельный сертифицированный программный продукт), а также набор обработок, причем при желании клиента обмен данными можно настроить с помощью собственного FTP-сервера ЭТМ.



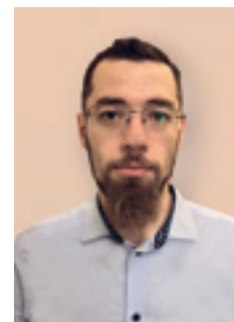
Сегодня каждый менеджер может смело предложить своим клиентам перейти на ЮЗЭДО – схема работы полностью отлажена, а за экономию времени и порядок с документами вам потом скажут «спасибо»

Нередко клиенту бывает проще наладить информационный обмен через оператора ЮЗЭДО – он получает от ЭТМ универсальный приемочный документ (УПД), официально признанный Федеральной налоговой службой, и тем самым упрощает процедуру оприходования товара до нескольких кликов.

Поддержка ЮЗЭДО: какие возможности появятся у клиентов ЭТМ в 2020 году?

Мы начали работу над тем, чтобы помимо УПД и УКД обеспечить обмен дополнительными видами юридически значимых документов, в том числе договоров и доверенностей – в электронном виде.

Кроме того, некоторые клиенты хотят внести коррективы в УПД при помощи



Арсений Шалыпин

Начальник отдела информационного взаимодействия с клиентами

уведомлений об уточнении (УОУ) и получать эти корректировки в виде исправленного УПД. Реализация этой задачи также в наших ближайших планах.

Работая с бизнесами разного масштаба и разными корпоративными стандартами цифровизации, мы получаем точку входа к клиенту благодаря удобству работы с сервисом iPRO для всех сотрудников.



Внутри организации при формировании заказа на закупку задействованы разные категории сотрудников, включая сметчиков, проектировщиков и технических специалистов. И все возникающие вопросы они могут решать при помощи сервиса, в том числе договариваясь между собой прямо внутри iPRO.

По удобству поиска продукции за 2019 год реализованы важные улучшения. Например, подбор крепежа: теперь клиент может выбирать товары в удобных для него единицах измерения (килограммы или штуки). Также в сервисе iPRO усовершенствована работа с запросами клиента в адрес поставщика. Как только поставщик сообщает срок поставки – эти данные автоматически вносятся в спецификацию.

Если клиент – розничная сеть или дистрибьютор, он привык к использованию технологии EDI (технология электронного обмена данными).

В этом году мы научились принимать от клиента формализованные сообщения и отвечать на них согласно правилам EDI/ЮЗЭДО. Таким образом, в ЭТМ заработал полностью автоматизированный обмен документами по всей цепочке – от размещения заказа до фактической поставки.

Все взаимодействия происходят формализованно и быстро, влияние человеческого фактора сведено к минимуму: запрос – заказ – отгрузка. В одной информационной среде работают все три участника процесса: производитель, ЭТМ и клиент.

На этапе получения товара широко применяется юридически значимый электронный документооборот (ЮЗЭДО). И когда я говорю широко,

№	Наименование	Характеристика	Количество
1	Лампа энергосберегающая КЛЛ 18Вт PL-C 18/840 2р G24d-3	характеристика	16,900
2	Вилка однофазная 2P+PE 1x16A 220В катушка	характеристика	48,900
3	Замок винтовой 300x5 1.5-4 мм кв. 12пар не поддерживающий прене...	характеристика	50,900
4	Лампа светодиодная LED 30вт E27 белый	характеристика	2,900
5	Навесной малый люминесцентный ТМЛ 50-10 5-10 JG-50	характеристика	100,900
6	Кабель-канал 25x10мм белый ЭПЕКОР (50м)	характеристика	150,900
7	Кабель-канал 15x10мм белый ЭПЕКОР (144м)	характеристика	144,900
8	Лампа накаливания инфракрасная зеркальная ИКС 220-250 R127 E2...	характеристика	45,900
9	Счетчик электроэнергии СЕ102М RS 145-2 однофазный многотарифный...	характеристика	10,900
10	Труба гофрированная ПВХ 56 мм с протекцией лентой серая (100м)	характеристика	1,000,900
11	Труба гофрированная ПВХ 32 мм с протекцией лентой серая (25м)	характеристика	200,900
12	Выключатель автоматический однополюсный 16А С ВА47-60 6А	характеристика	16,900
13	Выключатель автоматический трехполюсный 40А С ВА47-60 6А	характеристика	4,900
14	Светильник светодиодный ДСП-30x 4000K 37100lm IP65 DampProof 50...	характеристика	30,900
15	Светильник светодиодный ДПО-18x 4000K 18000lm 596x75x25 IP20 GA...	характеристика	10,900
16	Держатель с защитной 20 мм для труб	характеристика	1,000,900
17	Пржектор светодиодный ДО-50x IP65 6500K черный	характеристика	10,900
18	Пржектор светодиодный ДО-30x IP65 6500K черный	характеристика	5,900
19	Лампа накаливания специального назначения РН 15вт 230в E14 T25 C...	характеристика	50,900
20	Лампа накаливания специального назначения РН 15вт 230в E14 T25 C...	характеристика	101,900

Теперь легко выгрузить заказ из iPRO в 1С, чтобы ускорить оприходование

IDEE

Компания ЭТМ стала членом европейской ассоциации независимых дистрибьюторов электротехнического оборудования

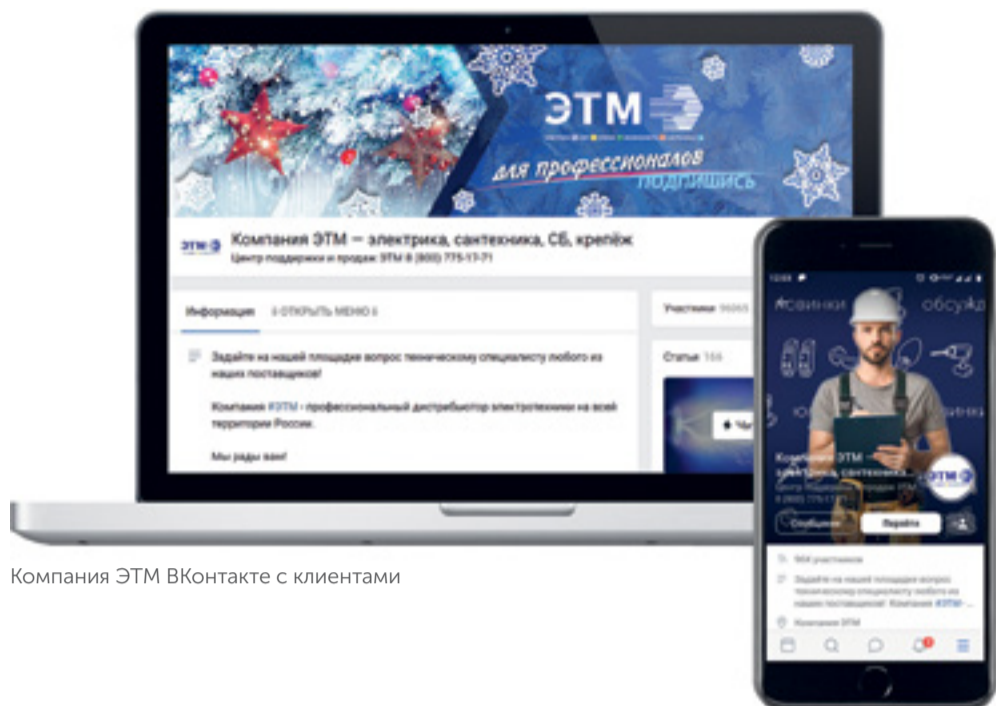
Сегодня в составе ассоциации – 12 членов, работающих в 22 странах. ЭТМ – единственная компания, представляющая Россию в IDEE.

Деятельность ассоциации охватывает всю продуктовую линейку электротехники, включая промышленное электрооборудование, светотехнику, электроустановочное оборудование, кабельно-проводниковую продукцию и решения в сфере энергоэффективности, включая отопление, вентиляцию и кондиционирование.

IDEE представляет интересы дистрибьюторов в работе с производителями, стремясь получить оптимальное предложение по цене и условиям, проводит маркетинговые мероприятия и мониторинг инноваций на рынке электротехники.

Участие ЭТМ в ассоциации – отличный повод для обмена опытом с европейскими коллегами.

На пути к 100 тысячам подписчиков



Компания ЭТМ ВКонтакте с клиентами

Андрей Дубойский
Искал материал про монтаж проходных выключателей, зашел - увидел. Вы что, телепаты?

Алексей Кравец
Не думал, что можно так просто дотянуться до серьезных пацанов из Шнайдера. Спасибо за оперативность!

Тоха Сабитов
Интересная рубрика Продолжайте



Владимир Леденев
Электромонтажник

Возможность задать вопрос производителю – это важный сервис

Я подписан на группу ЭТМ уже больше года. Подписывался на группы крупных производителей – ABB, SE, Legrand – увидел ЭТМ и подумал: а почему бы и нет, вдруг будет интересно? И похоже, я не ошибся.

Мне нравится, что в группе дают широкий обзор электротехники, не застревают на пятерке лидеров, а предлагают интересные альтернативы. Сегодня это очень актуально. В группе есть возможность задать вопрос производителю – это важный и нужный сервис. Всегда держу

в голове, что у меня есть эта возможность. Благодаря группе познакомился с новыми коллегами, возможно, мы встретимся на каком-то объекте с теми, кто писал соседний комментарий.

Ваша группа у меня всегда под рукой – как только получаю уведомление о новой записи, стараюсь зайти в группу и бегло ознакомиться. Продолжайте в том же духе и пусть у компании ЭТМ будет больше интересных и прибыльных проектов в Новом году!

Если зайти в VK и набрать в поиске ЭТМ, вы увидите несколько разных групп. Сегодня речь пойдет о группе [etm_company](#) для монтажников. Ей еще нет и двух лет, а число подписчиков к моменту печати газеты, хотелось бы верить, преодолет 100-тысячную планку. Как нам это удалось и что мы планируем делать дальше – попробую рассказать.

Проект «ЭТМ ВКонтакте для профессионалов» довольно молод. Сначала идея казалась мне почти абсурдной. Подумайте сами: кто захочет читать сложные технические статьи в социальной сети, куда люди заходят, чтобы отдохнуть и развлечься?

Но со временем я убедилась, что недооценила соцсети как инструмент взаимодействия с профессионалами.



Татьяна Жиглявская
Менеджер по взаимодействию с клиентами в социальных сетях ЭТМ

Им нравится получить информацию о новинках, задавать вопросы по продукции и общаться с такими же, как они – в удобной и привычной среде VK.

Успехи группы за 2019 год

123200
лайков

6600000
просмотров
(годовой охват записей сообщества)

15300
репостов

27400
комментариев

> 40
производителей уже предоставили контент для группы

Как нам удалось получить 100000 подписчиков?

Во-первых, знания из первых рук: наши производители предоставляют нам контент «с пылу, с жару» – рассказывают о своих новинках, о том, как выбирать, проектировать, монтировать, отвечают на вопросы подписчиков. В этом «фишка группы».

Во-вторых, тщательная проработка смысла каждого поста. Я обязательно задаю себе вопрос: «Зачем эта информация моему подписчику-электромонтажнику?» И если не нахожу ответ, то мы отправляем пост на доработку. Первое правило – польза!

В-третьих, простота восприятия. Если я при прочтении статьи теряю суть, если видео хочется выключить на двадцатой секунде... стоит задуматься. Ресурс внимания у наших подписчиков, даже самых лояльных, ограничен. Нужно заинтересовать и удержать интерес, иначе тебя просто «пролистают».

В-четвертых, честность и открытость. Никаких фейковых страниц, имен

типа «Этм Этмыч», отписок в формате «спасибо, мы Вас услышали». Я обща-

Ресурс внимания у наших подписчиков, даже самых лояльных, ограничен. Нужно заинтересовать и удержать интерес, иначе тебя просто «пролистают»

юсь с подписчиками от своего имени, они знают меня «в лицо», могут зайти на мою страницу и убедиться, что я – живой человек. Это важно. Ведь никто из нас не любит общаться с фейком или ботом, не правда ли? ЭТМ – это мы с вами: люди, отзывчивые и неравнодушные. А вот если требуется официальный ответ – он будет дан от имени компании.

Коллеги, пользуясь случаем, приглашаю вас в группу – заходите, комментируйте, подписывайтесь, общайтесь. Нарастив свой объем знаний, понимать насущные интересы и болевые точки клиентов, следить за новинками рынка – все это можно делать с помощью нашей группы. До встречи на vk.com/etm_company!

Карьера в ЭТМ – это возможно!

А вы знаете, что почти 100% руководителей ЭТМ – это люди, которые выросли внутри компании? Сначала наши сотрудники проходят определенный путь и узнают процессы «на

местах», а уже потом берут на себя управленческие задачи.

По предварительным итогам 2019 года, только в рамках Управления продаж

получил повышение в должности 161 сотрудник ЭТМ, включая назначения 23 региональных менеджеров канала фоновых продаж, 39 начальников отдела обслуживания клиентов и заведующих

выставочно-торговыми центрами, 66 начальников отделов прямых продаж, 20 начальников офисов продаж, 5 региональных директоров.



«Когда в компании работает 8 тысяч человек, важно заявить о себе – о своей готовности развиваться, двигаться вперед и брать на себя ответственность. Для этого в ЭТМ есть понятный и простой инструмент – программа Кадровый резерв. Это прекрасно, когда сотрудники хотят добиться успеха, компания ценит таких людей и всегда идет им навстречу!»

Екатерина Тюрина

Руководитель службы управления персоналом ЭТМ



Хотите войти в кадровый резерв?

Вот пять простых шагов, которые нужно сделать, чтобы о ваших профессиональных амбициях узнали те, кто принимает кадровые решения в компании:

1. Определите, на какую должность вы хотели бы претендовать

Это может быть рост в рамках уже выбранного направления или переход в смежную область – например, из логистики – в продажи. Также вы можете переехать в другой город и регион, оставаясь сотрудником ЭТМ – ведь мы работаем по всей России.

Подумайте, какие ваши сильные стороны пригодятся для новой работы и, с другой стороны, каких навыков и знаний вам не хватает, чтобы ею заниматься.

2. Заполните анкету на сайте etm.ru

Зайдите на сайт ЭТМ в раздел «Кадровые возможности» по адресу: www.etm.ru/company/career/rezerv/, скачайте и заполните анкету, а затем отправьте ее руководителю отдела персонала в вашем региональном центре ЭТМ.

3. Пройдите собеседование

После рассмотрения анкеты вы получите приглашение на собеседование. Будьте готовы рассказать о своих достижениях и конкретных результатах на текущей должности.

4. Получите поддержку тренеров и наставников

Если ваша кандидатура получит одобрение, вы сможете воспользоваться Индивидуальным планом развития. За вами будет закреплен персональный тренер, который поможет вам развить нужные компетенции. Ваш текущий руководитель станет вашим наставником и поможет освоить нужные навыки. На уровне регионального центра (РЦ) вы сможете принять участие в сборах и при необходимости получать индивидуальные консультации руководителя РЦ.

5. Займите должность, о которой мечтали!

Уже через полгода после включения в кадровый резерв я получил новую должность

Расскажите, как вы попали в кадровый резерв?

Я принял участие в программе в 2012 году, на второй год работы менеджером отдела прямых продаж офиса продаж №4 г. Мытищи. Я понимал, что для того, чтобы вырасти в компании, одного желания мало. Тем более в компании ЭТМ. Про программу «кадровый резерв» знал давно, но все как-то не решался «включиться». Рассказал руководителю о своем желании развиваться и заручился его поддержкой. Все оказалось проще, чем я думал – во время очередной аттестации меня оперативно определили в кадровый резерв и я сразу же включился в работу. Поэтому мой совет таким же сомневающимся – подавайте заявку и ничего не бойтесь!

Трудно ли совмещать участие в «кадровом резерве» с основной работой?

Совмещать работу с учебой – всегда непросто. Мне очень помогло мое руководство и выделенный наставник,

с которым я работал в рамках своего плана развития. Он меня всегда поддерживал и подсказывал, на что обратить внимание, был моей «картой» на неизвестной территории.

Сколько прошло времени от подачи заявки до новой должности?

Уже через полгода после включения в «кадровый резерв» меня назначили на должность старшего группы прямых продаж во вновь открывшееся подразделение – офис продаж №8 в Химках, где я смог получить первый опыт открытия и развития подразделения с нуля. Исторически сложилось так, что моя карьера в ЭТМ неразрывно связана с кадровым резервом: планомерно переходя из одной должности в другую, я постоянно находился внутри программы.

Как события развивались дальше?

Я прошел обучение, аттестацию и в итоге возглавил офис продаж №8 в Химках.

В должности начальника офиса продаж мне удалось сформировать работоспособный коллектив и вывести подразделение на плановые показатели.

Как вы стали региональным директором?

В 2018 году я получил опыт запуска нового подразделения – офиса продаж в Сергиевом Посаде. И после этого в начале 2019 года мне поступило предложение перейти на должность регионального директора с дополнительной зоной ответственности в рамках офисов продаж №4 и №9.

Какие компетенции Вам пришлось в себе развить, чтобы стать руководителем?

На уровне собственной работы – управление временем и расстановка приоритетов. На уровне управления другими сотрудниками – навыки контроля: поставил задачу подчиненному – проконтролирую ее выполнение.



Владимир Ткаченко

Региональный директор по Центральному региону

Какой совет вы могли бы дать нашим кадровым резервистам и всем тем, кто хочет достичь карьерного роста в ЭТМ?

Не бойтесь трудностей, ставьте цель и идите к ней! Когда сами станете руководителями, относитесь к людям так, как вы хотели бы, чтобы относились к вам – по справедливости и при этом не забывая о дисциплине. И, конечно, постоянно учитесь и развивайтесь – вместе с ЭТМ.

Советы бизнес-тренера

Как провести новогодние праздники?



Рихард Штауфер

Начальник группы подготовки и развития персонала

Быть физически и умственно активным

В праздники мы резко снижаем уровень двигательной активности, если не едем куда-нибудь в путешествие, где нужно много ходить. То же самое и с умственной активностью.

Но 10 дней тотального расслабления ведут к тому, что потом нам сложно собраться и настроиться на работу. Простой способ избежать этого – не отказ от всех видов активности, а смена деятельности. Прочтите пару книг, послушайте интересные подкасты, выберите в театр и на концерт. Займитесь зимними видами спорта, гуляйте, ходите – не до ближайшего магазина, а на пару километров от дома.

Снимаем информационный перегруз

Зачастую первое, что мы делаем с утра – проверяем ленту Facebook или VKontakte. Дальше чередуются

сообщения от коллег, звонки, новости – весь день телефон заставляет нас читать и реагировать на прочитанное.

Исследования говорят о настоящей зависимости, которой мы все подвержены. Отключите девайсы и начните утро без них. Больше живого общения.

Расслабиться

Отправляйтесь в массажный салон. Хороший массаж позволяет расслабиться и, наконец, перестать думать о работе, к тому же он действительно полезен.

Отправляйтесь в баню! В обычную русскую парную с веником – она даст фору всем новомодным хамам и саунам. Хотя – кому что нравится. В зимние морозы можно сходить с друзьями в баню с бассейном на открытом воздухе.

Съездить в интересные места

Даже если в планах нет далекой поездки – зайдите на краеведческие сайты: в радиусе 100 километров

точно есть что-то новое и интересное. И необязательно заранее планировать экскурсию, садиться с группой в автобус: берите друзей и отправляйтесь изучать окрестности «дикарями»: решайте сами, что посмотреть, сколько времени уделить каждой достопримечательности, где перекусить и когда вернуться.

Ароматерапия

Создать праздничное настроение и отдохнуть помогут натуральные эфирные масла, их несложно найти в магазинах: хвойное эфирное масло, масло корицы, мускатного ореха или апельсиновое (мандариновое). Можно использовать диффузор, аромалампы или просто налить несколько капель масла на вату и разложить в разных местах. Если у вас аллергия – тут особый разговор, думаю, это не надо долго объяснять.



Многие считают, что отдыхать – это просто и учиться этому не нужно. Однако для тех, кто много работает, настоящий отдых становится важной задачей. Иначе праздники заканчиваются, приходишь на работу, отдохнувший и полный сил, – и через пару часов осознаешь, что уже устал. Как хорошо отдохнуть и с удовольствием приступить к трудовым будням?

Как правильно ставить цели на новый год?

1. Задайте себе вопросы о собственной жизни и планах на новый год:

- Что бы я сделал в новом году, если бы у меня была волшебная палочка?
- Что из этого я реально могу сделать?
- Что бы я сделал в течение нового года, если бы знал, что это гарантированно получится?
- А что если я просто поверю, что получится, и начну действовать?
- Какая моя самая большая мечта?
- Что я сделаю в течение нового года для того, чтобы достигнуть мечты?
- Что я хочу добавить, привнести в свою жизнь в новом году?
- Что хочу изменить в своем образе жизни?
- Какие новые полезные привычки хочу приобрести в новом году?

- С какими вредными привычками хочу расстаться?
- Что я хочу начать делать по-другому в новом году?
- Если бы в течение нового года я мог внести только три изменения в свою жизнь, что именно я бы изменил?
- Решение какой задачи в новом году продвинет меня максимально вперед?

Если искренне ответить на эти вопросы, можно узнать о себе много нового. Понять, что для вас действительно важно, «выйти из коробки».

2. Теперь переходите к постановке целей

- Каковы самые важные цели этого года?
- Насколько эта цель глобальна? Стоит ли разбивать ее на отдельные этапы?

- Есть ли негативные эффекты от достижения цели?
- Какие выгоды вы имеете от своего текущего состояния (пока цель не достигнута)? Как можно сохранить их?
- Формулируем цель конкретно, чтобы был измеримый результат и срок.
- Критерии достижения: что я буду видеть, слышать, чувствовать, когда достигну цели?
- Какие возможны риски и препятствия? Кто и кто может помочь?
- Какие мои внутренние ресурсы помогут достигнуть цели?

В итоге у вас должен появиться список целей, в котором каждая из них



сформулирована позитивно и без частицы «не»: вместо формулировки «не наедаться на ночь» или «перестать наедаться на ночь» – используем формулировку «освободиться от переедания». Переведите цель в настоящее время и совершенный вид, чтобы это был результат, которого вы добиваетесь: вместо «Я хочу освободиться от переедания» – «Я освободился от переедания и перешел на легкий ранний ужин».

Как вернуться в рабочий режим?

Многие шутят, что после новогодних праздников требуется еще

неделя, чтобы отдохнуть от отдыха. Сама мысль о том, что снова придется вставать по будильнику, вызывает уныние. Но вот вы и на работе. С чего начать?

Приведите рабочее место в порядок

Разберите документы на столе, удалите ненужные файлы и бумажки с напоминаниями перед тем, как приступить к работе. Снимите новогодние украшения. Пусть вас ничего не отвлекает.

Не читайте все письма в хронологическом порядке

Бегло пробежав по темам сообщений, отсортируйте письма по теме или важности. Это поможет отделить сообщения, на которые стоит обратить внимание в первую очередь. Разумеется, начать разбор почты лучше с писем от клиентов и руководства.

Составьте список задач

Просматривая почту, рабочие файлы и календарь, выпишите задачи, которые

вы запланировали на первые дни нового рабочего года. Не приступайте сразу к первому пункту. Расставьте приоритеты и начните с самого важного или срочного.

Балуите себя

Не нужно включать внутреннего тирана, чтобы повысить работоспособность. Немного побалуйте себя во время перерыва: пообедайте в новом кафе, почитайте книгу или послушайте музыку. Это придаст вам сил для новых задач.





С НОВЫМ ГОДОМ
БЕЛОЙ КРЫСЫ!
Пусть все сложится!

