

Регионы с помощью цифр рассказали о своих успехах в 2023 году

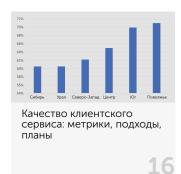


Учимся секретам комплексных продаж у старших коллег с опытом



Когда оценка дорогого стоит: за что СИБУР наградил ЭТМ

15





Nº 45

3има 2023/2024

Корпоративное информационное издание ЭТМ



Выберите, каким будет ваш год





Дорогие коллеги!

В новогодние праздники мы проживаем волшебные мгновения, одновременно подводим итоги и строим планы на будущее. Мы слышим бой курантов, поднимаем бокалы и вспоминаем весь прошедший год с его испытаниями и достижениями.

Я хочу выразить благодарность каждому из вас, кто вложил свои энергию, время, знания и мастерство в наши совместные результаты, в наше развитие.

ЭТМ — это мы с вами! Это каждый из более 9 000 сотрудников на складах, в торговых залах и офисах компании, это сотрудники, занимающиеся продажами и логистикой, обслуживанием клиентов и финансами, информационными технологиями и техническими работами, руководители и специалисты, все вместе и каждый в отдельности на своей позиции.

Я желаю вам в грядущем году находить силы и вдохновение в вашей повседневной деятельности, добиваться реализации ваших целей и замыслов, получать удовольствие от результатов.

Пусть следующий 2024-й будет годом успеха, благополучия и хороших новостей!

Спасибо вам за совместный продуктивный труд!

Желаю всем хорошо отдохнуть и набраться сил для новых трудовых свершений!

Счастливого нового года!

Генеральный директор В. В. Рихтер



Достижения регионов за 2023 год

Сибирь и Дальний Восток



Рост отгрузок на Дальнем Востоке в 2023 году:

2,5+
pasa



Михаил Лебедев директор регионального центра Сибирь



Офис продаж ЭТМ в Хабаровске

В сентябре открылись подразделения в Благовещенске и Южно-Сахалинске, в октябре полноценно заработал офис продаж в Хабаровске со складом и шоу-румом.

Сотрудники сибирского куста организовали поставки оборудования для инженерных систем на ключевые объекты региона: Майский и Баимский горно-обогатительные комбинаты на территории Чукотки, новый отель во Владивостоке на мысе Бурный, порт Ванино в Хабаровском крае. Продолжаем экспансию на восток!



Порт Ванино





Аэропорт в Кавказских Минеральных Водах

Рост грузооборота в сегменте «Туризм» на Северном Кавказе в 2023 году:

275%

Компания ЭТМ приняла участие в снабжении строительства и реконструкции ключевых объектов туристической инфраструктуры СКФО.

Среди них аэропорты Владикавказа, Беслана и Минеральных Вод, круглогодичный горнолыжный комплекс «Мамисон» и всесезонный тематический «Алания Парк» в Северной Осетии, всесезонный горнолыжный комплекс «Ведучи» в Чечне. Основу программы поставок составили стратегические партнеры компании ЭТМ: ДКС, ИЕК, Systeme Electric, КЭАЗ, ЕКF.



Алексей Холодков директор регионального центра Юг



Горнолыжный курорт «Мамисон» в Северной Осетии — Алании

ЭТМ ♣

Урал





Складской комплекс в ЭТМ

Доля заказов, не отгруженных в офисы продаж в 4 квартале 2023 года, сократилась до

0,035%



Перемещение товаров из логистического центра ЭТМ в точки продаж по региону



Сергей Моргачев

директор регионального центра Урал

Это снижение более чем в 2,5 раза по сравнению с прошлым годом. Такого показателя удалось достичь за счет улучшения технологических процессов на складском комплексе Екатеринбург, оптимизации топологии хранения товара, повышения качества обучения и ввода в должность сотрудников при активном участии службы управления персоналом.

Мы смогли обеспечить своевременный приход автотранспорта в офисы продаж.

Центр



Рост количества доставок по Москве и Московской области в 2023 году:

30%



Развеска кабеля в складском комплексе



Артур Антонян

директор регионального центра Центр

Этого показателя удалось достичь благодаря усилиям в нескольких направлениях. Мы перевели складские группы двух офисов продаж в Одинцово и Химках на круглосуточный режим для ускорения обработки грузопотока и отправки доставок нашим клиентам в удобные для них временные интервалы, открыли новый склад площадью 2000 кв. м на 79 километре МКАД.

Увеличили доступность товарного запаса кабельно-проводниковой продукции для отгрузки день в день за счет более эффективного размещения барабанов с кабелем в Котельниках. Организовали доставку день в день из любой точки продаж Москвы и Московской области.



Поволжье



Форум ЭТМ в Уфе объединил **2250**

профессионалов



Сергей Братусенко директор регионального центра Поволжье

Форум прошел на площадке ЭКСПО Уфа и стал крупнейшим событием на рынке инженерных систем всей республики. Хедлайнером мероприятия было направление инженерной сантехники, свои новинки и подходы к работе продемонстрировали ключевые партнеры ЭТМ: Baxi, Pexay, ProAqua, ZONT, Oasis, Thermex, Ридан и другие.

В рамках переговоров на форуме удалось подписать несколько договоров по поставке и проектированию сетей водоснабжения и канализации. Мероприятие было высоко оценено правительством Республики Башкортостан в лице первого заместителя министра торговли и услуг Азата Аскарова.



Форум электротехники и инженерных систем в Уфе

Северо-Запад



Доля просроченной дебиторской задолженности по отношению к общей дебиторской задолженности в 2023 году впервые составила

21,6%



Олег Буянов директор регионального центра Северо-Запад



Это рекордный показатель за все годы нашей работы, в 2022 году он был равен 33,4%. Считаю результат этого года итогом нашей системной ежедневной работы на всех уровнях — от менеджеров прямого канала до юристов и директоров по продажам.

При этом мы исходим из того, что надо не только получить причитающуюся ЭТМ сум-

му, но и постараться максимально сберечь лояльность клиента. Поэтому мы применяем индивидуальный подход, ведем переговоры, в ряде случаев соглашаемся на реструктуризацию платежей с выплатой соответствующего процента за просрочку. В результате мы выравниваем собственные финансовые показатели, а клиенты сохраняют репутацию, т. к. их предприятия не получают исков о взыскании задолженности через арбитраж.



Комплексные поставки: 9 советов от мастеров своего дела

В наших вакансиях для менеджеров прямых продаж можно увидеть среди требований такую формулировку: «готовность работать с большой номенклатурой». И да, наша номенклатура включает уже больше 2 млн позиций и охватывает более десяти товарных направлений. С одной стороны, для каждого продавца широкий ассортимент дает шанс на более крупную сумму товарооборота, но с другой — как подступиться к таким разным и технически сложным товарам? Сегодня мы предлагаем вам 9 советов от руководителей, которые прошли путь от менеджера до начальника офиса продаж и регионального директора и могут посмотреть на трудности и резервы в работе продавца изнутри. Итак, поехали!

1. Знай и люби своего клиента

Проанализируй свою базу, опираясь на технологические цепочки и/или профиль деятельности своих клиентов, определи потенциальный ассортимент новых товарных групп, необходимых для твоего клиента в различных цепочках потребления (ОЕМ, МRO, стройка и т. д.) Определи, кто персонально влияет и принимает решения по применению и замене материалов из нового ассортимента.

Наметь первичный товарный микс для презентации возможностей ЭТМ в конкретном товарном направлении. Например, на промпредприятии ЛПР может быть интересен ассортимент расходников, которые постоянно используются и запас которых поддерживается на складе: в частности, по инженерке это сгоны, отводы, краны.

Не стоит заходить на предприятие с предложением сложного оборудования, которое редко и долго закупается.

Начни с простого и покажи, на что мы способны. Веди встречу сам, двигайся к своей цели и достигай нужных тебе договоренностей. Но не обещай того, чего не можешь выполнить.

2. Интегрируй привычную ИТ-среду клиента с iPRO

Клиенту нужно «продать» мощь и силу нашего онлайн-сервиса, который наполняют сами производители, где можно искать аналоги и сравнивать, делать сметы и спецификации, устанавливать лимиты и проводить согласования, видеть наличие и остатки на складах. Пусть клиент сам находит то, что ему нужно, пусть iPRO будет для него



справочником, который всегда под рукой, и инструментом закупок, где все прозрачно и удобно. А как дополнительное удобство предложи обмен данными через АРІ или новый модуль 1С. Проконсультирует и поможет реализовать интеграцию с клиентом менеджер проекта ИВК в РЦ.

Тебе нужно тоже по максимуму использовать потенциал iPRO, заводить проекты в КИСУП — систему управления проектами, а также делать запросы через веб-интерфейс в коммерческое управление.

3. Помощь зала: спроси совета у коллег

В офисе продаж ты не один, даже если руководитель на переговорах или в коман-

дировке. Вокруг такие же ребята, как ты, со своими клиентами, знаниями, опытом ошибок и достижений. Не оставайся наедине с трудностями. Просто скажи о том, что тебя беспокоит — возле кулера, на летучке или прямо на рабочем месте. Возможно, у соседа рядом была такая же ситуация, и он знает, как ее решить. Сегодня он поможет тебе, а завтра — ты ему.

4. Город засыпает – просыпается рабочая группа

Иногда проект у клиента настолько масштабный, а требования такие высокие, что нужно подключить целую команду. Поверь, результат, в том числе финансовый, тебе понравится. Выйди на своего регионального директора, обсуди вопрос с руководителем проекта и менеджером по работе с проектными институтами и попробуйте «съесть слона по частям».

Тебе понадобятся менеджеры разных специализаций, каждый из которых сможет привнести свой опыт работы с нужной целевой клиентской группой или товарной категорией.





Ты получишь поддержку сверху — на уровне руководства, иногда вплоть до директора регионального центра.

Ты приобретешь опыт большой продажи и посмотришь, как работают успешные и стратегически мыслящие профессионалы, а это всегда дает хороший толчок для личного роста. И конечно, это шанс показать себя и заработать повышение. Рабочая группа — проверенный способ, вот увидишь.

5. Продавай не только товары – продавай пользу и силу связей ЭТМ

На проекте у клиента возникает много разных ситуаций, которые можно повернуть в свою пользу. Если клиент не доволен своим подрядчиком — спроси у коллег, кого можно порекомендовать, и предложи одного из наших клиентов — проектную или монтажную организацию, системного интегратора, щитовика.

Учитывай отраслевую и ведомственую специфику, выясни, каким набором лицензий обладает наш партнер. Коммерческую составляющую всегда можно обговорить.

Узнай, все ли подрядчики твоего клиента знакомы ЭТМ — возможно, поможешь расширить нашу клиентскую базу. Познакомься, предложи сотрудничество. Используй любой случай, чтобы наращивать охват — с разными товарными категориями, которые предлагает ЭТМ.

6. Крупная закупка товара не из номенклатуры ЭТМ? Мы в игре



В ЭТМ много согласований и бюрократии, таков уж большой бизнес, но если игра стоит свеч, можно увидеть, как оперативно работают коллеги на всех уровнях. Не забудь, что в твоем арсенале есть такая опция, как сторонняя закупка.

Можно найти нужный товар, согласовать сделку через службу безопасности и финан-

совую дирекцию и расширить свой грузооборот по клиенту. Конечно, это должна быть значимая сумма закупки.

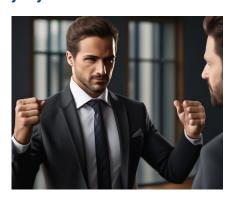
7. Экспресс-подготовка накануне: изучи брендлист ЭТМ



Хочешь ориентироваться в ключевых вендорах по товарным направлениям, понимать, кто в какой ценовой категории работает, но пока нет времени погружаться глубоко?

ЭТМ регулярно обновляет брендлист для проектных продаж. Просмотри его накануне важных переговоров и держи под рукой. Общий расклад по рынку сразу станет понятен.

8. Развивай своего клиента и расширяй его портфель услуг



Монтажная организация или системный интегратор может оставаться годами в периметре знакомых и привычных видов работ, а рынок и технологии не стоят на месте.

Предложи оборудование и материалы, которые позволят клиенту расширить перечень услуг и заработать больше.

Выходи с новыми идеями, приноси новости рынка, рассказывай, кто и какие изменения внедряет. Клиент должен видеть в тебе важный источник информации, ведь ты общаешься с его конкурентами и знаешь, что у кого происходит.

9. Звонок другу: выделись из общего ряда

Если ты работаешь в канале обслуживания клиентов, твой ключевой ресурс техподдержки — это производители. Уточни



в коммерческом управлении, кто работает с ЭТМ в твоем регионе, или просто позвони в контакт-центр нужного бренда и вытащи нужную информацию, ты же для них клиент. Познакомься, наработай личные связи.

Если ты занимаешься проектными продажами в прямом канале, твой волшебный помощник — ТКИ, технико-коммерческий инженер.

Поставь задачу в ежедневник: выяснить, какие ТКИ работают в твоем региональном центре, кто за что отвечает.

Но учти: это эксперт по своему товарному направлению, один на регион, и к нему поступают сотни заявок.

Чтобы ТКИ взял в работу твой запрос, он должен понимать, что ты задал его не потому, что тебя «забанили в яндексе» и ты не попробовал найти ответ самостоятельно. Твой запрос должен требовать экспертных инженерных знаний, а ты сам обязан быть нацелен на проектную продажу — тогда время ТКИ не будет потрачено впустую.

Уверен, что твой вопрос грамотный и сулит компании хорошую прибыль? Тогда будь настойчив: позвони, познакомься, объясни перспективу, заручись поддержкой, а затем составь толковый запрос — и получишь детальную проработку проекта по нужной инженерной системе. Бери ТКИ на встречу, подключай к подготовке переговоров, спроси о похожих ситуациях в его практике. Будь готов вместе с ним рассказать, как то или иное оборудование показало себя на сходном объекте. Удачи!

В подготовке материала приняли участие Александр Пензев, директор по продажам; Александр Трошин, начальник офиса продаж М РССА, Самара; Денис Павлов, региональный директор, Северо-Запад; Роман Ошев, начальник отдела продаж инженерной сантехники, Урал; Максим Татарчук, региональный директор, Центр; Павел Пленкин, региональный руководитель продаж ЦКГ Розница, Северо-Запад.



От сварочного аппарата до чайника: новые товарные направления ЭТМ

За 2023 год компания ЭТМ ввела в ассортимент десятки новых товарных групп и несколько новых направлений.

Мы стремимся обеспечивать клиентов комплексно, стать единым окном для решения большинства вопросов по закупкам в сфере любых инженерных систем – от электрики до вентиляции и отопления.

Также мы развиваемся по другим перспективным направлениям это, в частности, все виды инструмента, а также спецодежда и средства индивидуальной защиты, которые регулярно закупают клиенты нашей компании для своих сотрудников. Еще одно новое направление, ориентированное на промышленный сектор подшипники.

В новом году нас ждет много новых задач и возможностей, а вот эти бренды можно предлагать клиентам уже сейчас!



Для монтажа и ремонта всех инженерных систем, а также для поддержания в рабочем состоянии объектов капитального строительства, придомовых территорий, машин и механизмов компании и частные лица в России ежегодно закупают инструмент на сумму 480 миллиардов рублей.

Компания ЭТМ начала развивать товарное направление «Инструмент» еще два года назад и сегодня способна закрыть потребности клиентов по всем видам работ, включая электромонтаж, разделку кабеля, работу с трубами, сварку, пайку, садово-огородные и малярные работы, монтаж слаботочных систем, вентиляции и отопления, обеспечение контроля и измерений в условиях производства. В ЭТМ есть выбор моделей под разный бюджет и разную интенсивность эксплуатации.



в одном месте не только материалы. но и инструмент и оснастку, – пояснила Екатерина Ставраки, начальник товарного отдела "Инструмент и складское оборудование", – Для нас это отличная возможность расширить номенклатуру и освоить дополнительный потенциал. Я призываю всех менеджеров по продажам предлагать профильные позиции по мере выявления потребности и по-





нимания, какие работы ведутся на объекте и входят в зону ответственности сотрудников, с которыми вы общаетесь. Давайте наращивать присутствие ЭТМ на рынке инструмента вместе!»

Наиболее перспективными партнерами ЭТМ на сегодня являются следующие поставщики:



Milwaukee - один из крупнейших в мире производителей электроинструмента, США



Makita - профессиональные и бытовые электроинструменты премиум-качества, Япония



Зубр – надежные инструменты по доступной цене, Россия



КВТ – от бюджетных моделей до инструментов премиум-класса, Россия



FIT - средний и выше среднего ценовой сегмент, Китай



Ресанта – широкий ассортимент для любых видов работ, Китай



СЕМ – измерительные инструменты в доступном ценовом сегменте, Китай





Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Инструмент и оснастка»



Подшипники



Вниманию менеджеров по работе с промышленными предприятиями и наших клиентов из машиностроительной отрасли.

Компания ЭТМ запустила и активно развивает товарное направление «Подшипники».

Добавляя эти товары в ассортимент, мы выполнили пожелания промышленных предприятий и холдингов, с которыми тесно работает ЭТМ. Им удобно приобретать у одного поставщика больше категорий товаров. И мы готовы пойти им навстречу.

Подшипник — механический узел, который является частью опоры или упора, им фиксируют вал, ось, ротор или иную подвижную часть механизма с заданной жесткостью.

В портфеле брендов уже представлены шесть производителей:



 $\mathsf{FAG}/\mathsf{INA}-\mathsf{премиальныe}$ подшипники, Германия



NKE – средний и выше среднего ценовой сегмент, Австрия



ART – относительно бюджетные модели, Турция



КМ R — качественные аналоги европейских брендов, Китай



ZWZ – один из крупнейших производителей подшипников в Азии, Китай



KJ- бюджетный аналог российских подшипников

Обратите внимание, что в ЭТМ налажена работа по поставкам продукции ушедших европейских брендов. Мы готовы сформировать под клиента складской запас на выгодных условиях. Подробности уточняйте у коллег из дивизиона «Промышленное оборудование».

«Уже сейчас в iPRO представлен широкий ассортимент подшипников качения,—

отметил Тимур Вахитов, начальник отдела подшипников, смазок и технических жидкостей, недавно открытого в компании, — В планах у нас — развитие направления, рост числа брендов, добавление новых товарных групп: подшипников скольжения и систем линейного перемещения. Клиенты должны найти у нас все, что им требуется».



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Подшипники»

Спецодежда и средства индивидуальной защиты (СИЗ)

Компания ЭТМ развивает ассортимент спецодежды и средств индивидуальной защиты. «Наша цель – сделать работу профильных сотрудников наших клиентов максимально комфортной и безопасной, предотвратить воздействие на них вредных факторов и обеспечить высокую работоспособность как в повседневных условиях, так и в аварийной внештатной ситуαции, – отметила Маргарита Иванова, начальник отдела спецодежды и СИЗ, – Потребителями этой категории товаров являются практически все наши клиенты: монтажники, строители, предприятия инфраструктуры, торговые партнеры, щитовики, промпредприятия».

ЭТМ предлагает спецодежду с различными защитными свойствами, включая влаго-



защитную, светоотражающую, с защитой от общих производственных загрязнений, трикотаж, одноразовую одежду.

Также в ЭТМ представлен широкий выбор средств защиты: для головы и лица, органов слуха, зрения и дыхания, ног и рук, а также для предотвращения поражения электрическим током и падения с высоты. Кроме того, мы поставляем различные знаки безопасности, а также сигнальные и оградительные ленты.

Ряд ходовых товаров можно приобрести в точках продаж ЭТМ.

В следующем году доля складских позиций в категории вырастет втрое и достигнет 1500 наименований.

Также в ЭТМ представлены специализированные и высокотехнологичные товары: например, одежда для металлургов с покрытием из алюминия, одежда с подогревом и возможностью подзарядки мобильных устройств.





Уже сейчас особый акцент мы делаем на продукции следующих брендов:



Эталон-Спецодежда — рабочая обувь, спецодежда и средства защиты по доступным ценам



Факел – широкая линейка спецодежды и средств зашиты



Росомз — средства защиты для головы, глаз, лица, органов слуха и дыхания, аналоги ушедших брендов



Авангард — спецодежда, обувь и средства защиты, современные решения для любой потребности



Delta Plus — все товарные группы средств защиты, аналоги ушедших брендов



ЗЕЛИНСКИЙ

Аппомед — производитель аптечек первой помощи, официальный дилер ГК Зелинский групп, лидера на рынке СИЗ органов дыхания



Scaffa – большой выбор средств для защиты рук

NPOLPECC CEGETN
progress-safety

Прогресс Сефети — средства защиты от падения с высоты



Электро Трейд — защита от поражения электрическим током



ЮгСпецЗащита – диэлектрические ковры и перчатки





Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Спецодежда и средства индивидуальной защиты»

Кондиционирование



ЭТМ предлагает системы кондиционирования воздуха для коммерческих, промышленных и жилых помещений.

В портфеле ЭТМ представлен широкий выбор моделей – от бытовых сплит-систем до промышленных мультизональных VRF-систем (Variable Refrigerant Flow).



В первую очередь в данной товарной группе стоит обратить внимание на следующие популярные бренды:



Kentatsu – японский бренд надежных кондиционеров для различных помещений и условий эксплуатации



Daikin – также японский бренд кондиционеров, известный своими инновациями и энергоэффективностью



Hisense – китайский бренд кондиционеров по доступным ценам, модели просты и надежны в использовании



Lessar – российская марка промышленных кондиционеров с высокой производительностью и экономичностью



Royal Clima — широкий выбор кондиционеров для бытовых и коммерческих помещений, отличаются стильным дизайном и хорошей функциональностью



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Кондиционирование»

Вентиляция

ЭТМ предлагает оборудование для вентиляции помещений, включая промышленные и бытовые вентиляторы, воздуховоды и системы автоматизированного управления.

Ассортимент продукции представлен решениями любого уровня: от домашнего вентилятора до систем вентиляции предприятий и зданий.



Обращаем внимание на ключевые бренды по направлению:



Е RA — международная торговая марка с отличным сочетанием цены и качества, под которой выпускаются бытовые вентиляторы, пластиковые каналы, вентиляционные решетки, анемостаты, воздуховоды, фасонные элементы



DICITI – флагманские серии бытовых вентиляторов с широким выбором цветовых решений, интеллектуальными опциями, низким уровнем шума и высокой производительностью



EVECS – ревизионные люки для доступа к инженерным коммуникациям и радиаторные экраны



SOLER & PALAU — испанские вентиляторы, системы вентиляции воздуха и другие компоненты для создания эффективных систем вентиляции

Naveka

Naveka — российское вентиляционное оборудование, сочетает надежность с выгодной ценой



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Вентиляция»



Отопление и воздушно- отопительные приборы

Направление отопления представлено в ЭТМ следующими категориями продукции: котельное оборудование, теплообменное оборудование, радиаторы и полотенцесушители.



ЭТМ предлагает не только котлы, но и автоматику, а также обвязку. Сейчас на рынке котельного оборудования складываются благоприятные условия благодаря развитию строительного сектора, а также плану по газификации страны, в рамках которого более полумиллиона квартир и домовладений по всей России получат доступ к газовым сетям в ближайшие пять лет.

Предлагаем обратить особое внимание на следующие бренды:



Baxi – лидер по производству газовых котлов



Gidruss – гидравлические и термогидравлические разделители, балансировочные и модульные коллекторы, насосные группы и смесительные узлы



ZONT – отопительные термостаты, отопительные и универсальные контроллеры, автоматические регуляторы



Ридан – новое имя Danfoss, отопительные системы с полным циклом производства в России: теплообменники и блочно-тепловые пункты



Русский радиатор — радиаторы из алюминия и биметалла с боковым и нижним подключением



Двин — лидер на рынке полотенцесушителей в России



Олимп — производитель полотенцесушителей, поручней и лестниц для бассейнов



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Отопление»



В ассортименте ЭТМ также появились воздушно-отопительные приборы — устройства для обогрева промышленных и складских помещений.

Основные бренды по направлению:

VOLCANO

Волкано Ру – отопительное и вентиляционное оборудование от одного из крупнейших производителей в Европе

LLEELC

ГРЕЕРС – тепловентиляционное оборудование высокого качества от российского производителя

₩ Тепломаш

ТЕЛПОМАШ — широко известная марка воздушно-отопительного и вентиляционного оборудования в России



ТЕРМА — бренд тепловентиляционного и теплообменного оборудования, сочетание качества и доступной цены



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Воздушно-отопительные приборы»

Компьютерное оборудование и периферия



Компания ЭТМ начинала реализацию товаров данной категории в рамках организации рабочего места оператора системы видеонаблюдения.

По мере роста спроса и решения все более широкого спектра задач клиентов мы начали поставки серверного оборудования, персональных компьютеров, ноутбуков, мультимедиа, интерактивных панелей, проекционного оборудования.





Мы готовы поставлять эти товары в офисы и образовательные учреждения, на заводы и спортивные сооружения, на предприятия торговли и на социальные объекты.

Ассортимент ЭТМ в этом году пополнили следующие бренды:



DEPO – российская IT-компания, производит серверы, системы хранения данных, коммутаторы, моноблоки, мониторы, ноутбуки



QNAP — международный бренд, лидер в сегменте сетевых хранилищ данных (NAS)



АТЕ N — производитель профессиональных решений для коммутации, передачи видео и КV М-переключателей, удлинителей, преобразователей сигналов и других устройств



Genius – производитель компьютерной периферии, аудио и видео оборудования, а также игровых устройств



Logitech — производитель компьютерной периферии, устройств видеоконференц-связи и устройств для умного дома



F+ — российский производитель ноутбуков, планшетов, мониторов, принтеров, серверного оборудования, систем хранения данных



Asus — тайваньский производитель компьютерной техники и электронных устройств



HP — одна из крупнейших технологических компаний в мире, выпускает принтеры, сканеры, ноутбуки, компьютеры, серверы, сетевое оборудование

Lenovo

Lenovo — лидер на рынке настольных компьютеров, ноутбуков, мобильных телефонов



В планах развития категории – работа в четырех направлениях:

- пользовательские устройства (рабочее место пользователя): персональные компьютеры, ноутбуки, планшеты, смартфоны, периферия и аксессуары, а также офисная компьютерная техника – принтеры, МФУ, сканеры, копиры
- системное оборудование серверы и серверные платформы, системы хранения данных, накопители информации, комплектующие для ПК: процессоры, материнские платы, видеокарты, оперативная память
- мультимедиа и видеоконференцсвязь инфопанели и дисплеи, оборудование для презентаций и конференц-связи программное обеспечение: пользовательское и системное



Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Компьютерная техника»

Бытовая техника

ЭТМ предлагает надежную технику для оснащения офисных кухонь, бытовок, комнат принятия пищи, кофе-пойнтов и зон переговоров, а также для сегмента HoReCa.

В нашем ассортименте – посудомоечные машины, вытяжки, варочные панели, духовки, чайники, кофемашины, пылесосы и другая продукция.

Основные бренды бытовой техники в ЭТМ:



Oasis — оборудование среднего ценового сегмента, производится на заводах вместе с продукцией таких брендов, как Krupsberg, Polaris, Redmond



Leonord — немецкий бренд, известный своими функциональными и надежными моделями



Homestar — американская марка, которая специализируется на бытовой технике с инновационными функциями



Energy – французский бренд с акцентом на экологичность и энергоэффективность



Матрена – российская марка бытовой техники по доступным ценам





Посмотреть ассортимент по товарному направлению «Бытовая техника»



Собственные торговые марки ЭТМ

Продолжаем рассказывать о собственных торговых марках компании ЭТМ. Такие товары позволяют нам предлагать клиентам качество по доступной цене.



Компания ЭТМ запустила еще один собственный бренд — строительно-монтажные клеммы Electrodeel.

В ассортименте Electrodeel пять серий клемм для соединения проводов. Все позиции — складские.

Основные преимущества:

- качественные материалы: полиамид или поликарбонат для корпуса и рычажков, контакты из меди с покрытием из серебра
- широкий выбор фасовок: заводские упаковки по 40–100 штук – для профессионального применения – и блистеры по 6 клемм в упаковке – для розничной продажи

В трех сериях представлены многоразовые клеммы:

222

Рычажные клеммы для соединения 2, 3 или 5 проводов сечением от 0,08 до 4 мм², номинальный ток 32 А. В корпусе есть отверстие для проверки наличия и измерения величины напряжения, что упрощает проверку качества монтажа и диагностику неисправностей в электросети.

230

Рычажные клеммы с прозрачным корпусом для соединения 2, 3 или 5 проводов сечением от 0,5 до 6 мм². Клеммы 230-й серии выдерживают ток до 41 А.

224

Серия клемм для подключения светильников проводами от 0,5 до 2,5 мм², номинальный ток 24 А. В этой серии есть два вида клемм — проходные для соединения двух проводов и для ответвления одного провода от линии.

Также в линейке есть две серии одноразовых пружинных клемм:

772

Клеммы для соединения от 2 до 8 проводов сечением от 0,5 до 2,5 мм 2 , номинальный ток 24 A.

773

Клеммы для соединения проводов увеличенного сечения: трехконтактные на 41 A (773—173) — от 2,5 до 6 мм², четырех- и шестиконтактные на $32\,A$ — от 1,5 до 4 мм².

Специально для соединения проводов с алюминиевыми жилами в ассортименте есть клеммы с пастой 772 серии от 2 до 8 проводов.

Вся продукция соответствует требованиям ГОСТ Р 31602.1 (IEC 60999-1), ГОСТ Р 30011.7 (IEC60947-1-1).



Посмотреть ассортимент







ЭТМ представляет собственную торговую марку резьбовых фитингов. В составе линейки — уже более 130 наименований.

Фитинги Аквадил находят широкое применение в качестве соединительных элементов металлических частей трубопроводов отопления, холодного питьевого и горячего водоснабжения, транспортировки сжатого воздуха и других технологических сред, неагрессивных к материалу их изготовления в пределах допустимых значений температуры и давления.

Преимущества:

- простота и удобство монтажа за счет насечек на резьбе, которые лучше фиксируют герметик
- широкий размерный ряд от ½ до 2 дюймов
- изготовлены из латуни марки CW617N, ее европейский аналог EN 12165
- для уплотняющих резиновых элементов используется нетоксичный каучук EPDM,

поэтому фитинги можно применять для питьевой воды

- покрыты слоем никеля, что позволяет предотвратить коррозию
- срок гарантии 5 лет



Посмотреть ассортимент фитингов Аквадил





В торговых залах ЭТМ появилась зона DIY

Это свободная выкладка товаров: в зоне DIY покупатели могут, как в магазине самообслуживания, набирать нужные позиции в корзину самостоятельно. Уже работает 11 точек продаж с зоной DIY, еще 14 точек будут запущены в следующем году.

В зонах представлены ходовые позиции по электрике, светотехнике, крепежу, а также ручной инструмент и расходные материалы к нему.



Награда от СИБУРа за лучшее интеграционное решение

СИБУР

«СИБУР Холдинг» наградил ЭТМ за стратегическое партнерство и лучшее интеграционное решение

Церемония прошла в рамках Дня поставщика СИБУРа — 2023. День был посвящен обеспечению производства в современных реалиях и разработке планов на следующий год. Мероприятие объединило более 400 участников — представителей ведущих компаний-поставщиков нефтехимической промышленности России и стран СНГ.

Компания ЭТМ с 2018 года работает с «СИБУР Холдинг» в рамках категорийной стратегии, развивая интеграционные инструменты и совершенствуя логистические процессы.

«С компанией СИБУР нас связывает около пяти лет интенсивного сотрудничества. Конечно, за эти годы мы не раз сталкивались с вызовами, которые требовали от нас оперативного реагирования, поиска нестандартных решений. Одним из вызовов стал уход западных брендов в 2022 году. Благодаря гибкости нашей бизнес-модели и нацеленности всей команды на результат – как со стороны ЭТМ, так и со стороны клиента— нам удалось успешно преодолеть эти сложности. На сегодняшний день мы снабжаем все площадки холдинга и постоянно расширяем товарный периметр. Сервис iPRO интегрирован с корпоративной системой «СИБУР холдинг», развитие интегра-



Выступает заместитель директора по продажам компании ЭТМ Григорий Дугин

ционных инструментов продолжается. Уверен, что впереди нас ждет много перспективных совместных проектов и новых эффективных решений», — подчеркнул

Григорий Дугин, заместитель директора по продажам ЭТМ.



Награда за стратегическое партнерство и лучшее интеграционное решение





Качество клиентского сервиса:

от сбора статистики к политике компенсаций

Илья Сазанов

управляющий по качеству обслуживания клиентов

Собираем обращения и отвечаем на них

Времена, когда компании конкурировали только по цене и ассортименту, остались далеко позади. Сегодня привлечь и удержать клиента возможно только в том случае, если компания уделяет внимание всем аспектам клиентского сервиса: от качества обслуживания в торговом зале до соблюдения сроков доставки.

С 2018 году компания ЭТМ запустила центр учета обращений клиентов на платформе ELMA. Каждый клиент может направить в компанию вопрос или жалобу. Все обращения клиентов распределяются по зонам ответственности соответствующих подразделений и изучаются на уровне руководителей. Чтобы помочь им в этом, мы готовим «Руководство по отработке обращений клиентов».

Важно понимать, что обратная связь по обращениям — это в обязательном порядке живой разговор с клиентом по телефону, если нам доступны его контактные данные.

Чем такой разговор полезен? Он поможет честно объяснить причины, которые привели к проблеме, и не просто отделаться фразой

«обещаем, что такое больше не повторится», а предложить клиенту варианты, как этого избежать в будущем.

Меняем процессы по итогу анализа обращений

Следующий уровень работы с обращениями — воспринимать их не как единичные эксцессы, а как симптомы неправильной работы системы в целом. Стремиться к тому, чтобы анализ отдельных ситуаций в конечном итоге приводил к оптимизации бизнес-процессов.

Простой пример: в одной из точек продаж после многочисленных жалоб на долгую выдачу на складе начальник отдела обслуживания клиентов совместно с логистом-технологом РЦ изменили топологию склада при офисе продаж. Зоны хранения товара комплектов и товарного запаса были поменяны местами, для мелких заказов организовали передвижную зону хранения. Все это привело к увеличению скорости выдачи и снижению жалоб. Другими словами, даже на локальном уровне у руководителя могут быть инструменты, чтобы повлиять на ситуацию, и ими нужно обязательно пользоваться – ведь таким образом вы, уважаемые руководители, можете в короткие сроки улучшить свои контрольные показатели.

Пример на уровне центрального предприятия: руководство Центра поддержки и продаж (ЦПП) обозначило наиболее частую тему обращений клиентов — недостоверность данных о сроке поставки. За решение проблемы взялась рабочая группа из сотрудников отделов по управлению товарным

запасом, информационного взаимодействия с поставщиками, департамента информационных сервисов для клиентов, департамента информационных технологий, самого ЦПП и управления логистики, товарных отделов дивизионов и дирекции по маркетингу. Группа способна влиять на проблему на всех уровнях, а значит высока вероятность, что эта проблема будет решена.

В 2020 году была опубликована «Сервисная политика» компании и создан Комитет по качеству в центральном предприятии. Это значит, что вопросы клиентского сервиса теперь находятся в зоне ответственности всех руководителей направлений, эти вопросы вышли в компании на первый план, и это стало давать свои плоды.



Ознакомиться с Сервисной политикой

Измеряем уровень удовлетворенности и лояльности

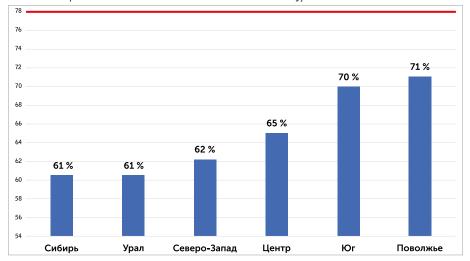
Чтобы управлять тем или иным показателем, его нужно точно и регулярно замерять и выявлять, какие факторы на него влияют.

Мы начали применять международные практики по изменению уровня удовлетворенности клиентов — рассчитывать показатели NPS и CSI.

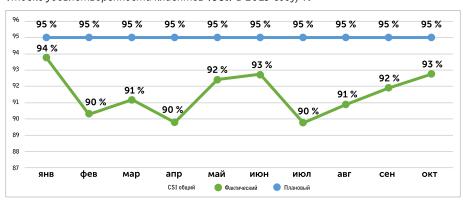
Аббревиатура NPS расшифровывается как Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности. Этот показатель фиксирует, какой



Индекс потребительской лояльности (NPS) в 2023 году, %



Индекс удовлетворенности клиентов (CSI) в 2023 году, %



процент клиентов готов рекомендовать компанию ЭТМ коллегам или друзьям. Измеряем в целом по компании и для каждого офиса продаж, города и региона раз в квартал.

Customer Satisfaction Index (CSI) — метрика для оценки удовлетворенности клиента по итогу последнего взаимодействия с компанией. Клиенты оценивают компанию по пятибалльной шкале. Итоги подводятся на ежемесячной основе. За плановый показатель CSI взято среднее значение по отрасли — 95%.

Оба показателя регулярно анализируются на уровне руководства компании и в итоге являются важной составляющей оценки работы компании, оказывая воздействие в том числе и на систему мотивации.

Используем компенсации, чтобы восстановить лояльность клиента

В начале 2023 года появилась Политика компенсаций клиентам. Это правила, по которым действует руководитель и сотрудник при получении негативного обращения. Менеджеры по продажам могут самостоятельно инициировать вопрос о компенсации через центр обращений, если клиент озвучил им свою жалобу, либо сразу же подарить ему промокод или брендированную кружку.

Клиент оставил негативный отзыв на сайте «Отзовик» с описанием проблем, которые возникли при оформлении заказа в iPRO и получении товара в точке продаж. Коллеги предложили клиенту алгоритм действий на будущее, дали контакты руководителя точки продаж для оперативного решения вопросов, а в заключение предоставили промокод на скидку. Все эти действия привели к тому, что клиент продолжает совершать покупки в ЭТМ и скорректировал негативный отзыв на публичной



Брендированные кружки – подарок для клиентов

площадке на положительный. Конечно, иногда острота эмоций клиента такова, что промокодом ее не снизить, но хорошо, что у коллег есть разные инструменты и варианты, чтобы реагировать на ситуацию.

Еще пример: клиенту, оформившему покупку онлайн, не полностью отгрузили заказ на складе офиса продаж. Он позвонил по 8 800 775-17-71 и оформил обращение. В результате проверки товар нашли, а затем оперативно и бесплатно доставили клиенту на объект. Клиент высоко оценил наш подход и с тех пор регулярно заказывает в ЭТМ.



Ознакомиться с Политикой компенсаций

Наш рейтинг – наша забота

Рейтинги на публичных площадках — важный источник информации о компании. Хочу напомнить, что клиенты воспринимают хороший сервис как норму и оставляют обращения и отзывы, только если что-то пошло не так.



Плакат в точках продаж для получения позитивных отзывов

Если ваш клиент доволен, благодарит — не забудьте попросить его оценить ЭТМ. Ссылка с QR-кодом есть на плакате в каждой точке продаж. Давайте растить наши показатели вместе!



ЭТМ – фабрика отраслевых мероприятий

Важная часть итогов года в ЭТМ — итоги нашего event-маркетинга. ЭТМ не просто проводит много мероприятий, но и ежегодно предлагает рынку собственные оригинальные форматы событий. Что интересного было в 2023 году?

Компас для специалистов

Форум электротехники и инженерных систем — традиционное и самое масштабное мероприятие ЭТМ. Осенью в Уфе его посетили более двух тысяч человек. Форум стал значимым событием для столицы Башкортостана и всего региона.

«Подобные мероприятия — это компас, который позволяет специалистам ориентироваться среди сотен производителей и многообразия технологий», — отметил на церемонии открытия Азат Аскаров, первый заместитель министра торговли и услуг Башкортостана.

Выставочная часть Форума объединила более 90 брендов — от электротехники и крепежа до систем безопасности и инженерной сантехники. Особое внимание уделили направлению водо- и теплоснабжения.

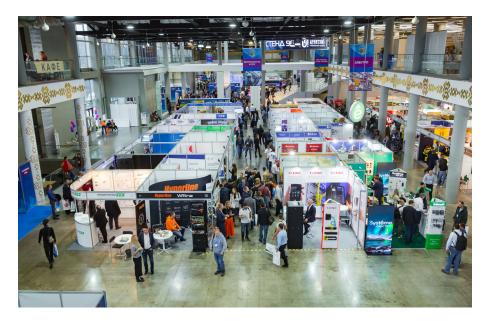


«Лидерство ЭТМ на рынке электротехники не вызывает сомнений, — рассказал Владимир Рогов, директор по продажам регионального центра Поволжье, — Сегодня нам важно заявить о себе в сегменте инженерной сантехники, вентиляции и кондиционирования. Для этого у нас есть все необходимое: впечатляющий портфель брендов, экспертная техническая и проектная поддержка, цифровая платформа».

Посетители смогли протестировать кабель в Зале кабель-контроля, а также посетить мастер-классы и бизнес-интенсив для монтажников, в котором приняли участие популярные блогеры.

Практика лидеров

Открытием года стала конференция «Практика лидеров», которая прошла в мае на родине компании ЭТМ – в Санкт-Петербурге.



Мероприятие проводилось впервые, но обещает стать ежегодным. Уникальный формат включает экспертные доклады и открытый диалог по теме закупок и организации производства с участием ключевых промышленных компаний России.

«Мы назвали конференцию ,, Практика лидеров", потому что считаем, что лидеры должны транслировать свой опыт, делиться своими наработками. Уверен, это мероприятие станет полезным для

нашего рынка», — подчеркнул Владислав Рихтер, генеральный директор компании ЭТМ.

Форум в миниатюре

Для городов с населением менее миллиона в ЭТМ есть свой универсальный формат — День монтажника и энергетика. В Туле этой осенью такой День собрал 640 профессионалов и 33 производителя. На мероприятии выступил 31 спикер. Желающие смогли







МЦИ на роботизированном заводе по производству сырокопченых колбас группы «Черкизово» в Кашире

принять участие в мастер-классах партнеров компании.

«Важно отметить, что организатор сегодняшнего мероприятия – компания ЭТМ – не только наращивает торговые



и логистические мощности, но и заботится о квалификации всего сообщества профессионалов, которые связаны с монтажом инженерных систем. Это по-настоящему дальновидный и государственный подход, который поможет нам усилить свои позиции в различных отраслях, реализовать импортозамещение на деле, а не на словах, воспитать новую смену: на уровне инженеров, монтажников, управленцев», — отметил Андрей Шестаков, Президент Тульской торгово-промышленной палаты.

Привозим новинки к проходной завода

В прошлом году мы запустили проект Мобильного центра импортозамещения (МЦИ) — передвижного выставочного комплекса, который позволяет сотрудникам промышленных предприятий познакомиться с новинками рынка и получить консульта-

цию экспертов прямо возле проходной, без командировок.

В 2023 году МЦИ объездил 60 городов от Новороссийска до Иркутска, его экспозицию увидели представители 420+ крупных промышленных площадок.

Шесть ключевых производителей – КЭАЗ, DKC, Ledvance, VEDA MC, IEK, Systeme Electric – представили свою продукцию.

«Прошлый год показал, что формат МЦИ делает знания об актуальном для России оборудовании максимально доступными, — отметила Елена Королева, заместитель начальника департамента рекламы и продвижения управления маркетинга ЭТМ, — Не надо надолго отрываться от работы, ехать в другой город, тратиться на гостиницу и суточные.

Все сотрудники, которым важно знать, что сегодня предлагает рынок, могут просто выйти на парковку рядом с территорией своего предприятия и увидеть новинки, получить напрямую ответы на свои вопросы, выбрать наиболее подходящие серии и модели».



День монтажника и энергетика в Туле





В Москве, Малоярославце и Казани

заработала новая система управления траспортом AXELOT TMS

Большинство проблемных ситуаций с клиентами в компании ЭТМ фокусируется на логистике. Сроки и прозрачность статуса доставки, своевременная готовность заказа к выдаче — все эти вопросы назрели и требовали современного технологичного решения.

В 2021 году в ЭТМ началось внедрение TMS — системы управления транспортом от компании AXELOT. Разработчик системы имеет опыт и в транспортной, и в складской

логистике, а его решение входит в Единый государственный реестр отечественного ПО.



Специалисты AXELOT смогли реализовать для нас поддержку разнообразных способов доставок и баланс между высоким уровнем сервиса и оптимизацией себестоимости перевозок.

Перевозка грузов в ЭТМ не ограничивается простыми маршрутами до складов грузопереработки или конечных клиентов. В отдельных случаях товары перемещаются между самими логистическими центрами или требуется организовать перевозку напрямую от поставщика клиенту. Все эти сценарии поддерживаются новой системой.

Как ЭТМ измеряет удовлетворенность и работает над улучшением клиентского сервиса, читайте в материале на стр. 16.

Перед внедрением TMS команда проекта ставила перед собой несколько целей:

- оптимизировать организацию перевозок
- снизить трудоемкость и объем ручных операций
- улучшить клиентский сервис
- повысить популярность услуги доставки

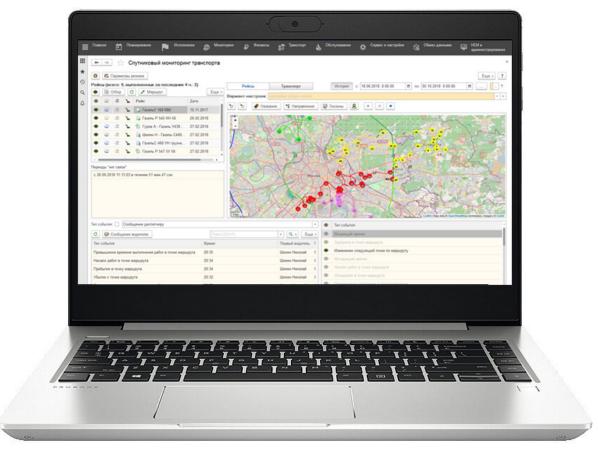
Как это работает? Система получает все заявки на доставку, при помощи автоматической процедуры распределяет их по маршрутам и позволяет контролировать водителей в пути. Взаимодействие с ними реализовано через мобильное приложение.

По итогам внедрения коллегам удалось повысить вместимость транспорта, сократив стоимость каждой доставки на 5 %. Речь идет о «последней миле» — маршрутах от склада ЭТМ или точки продаж до адреса клиента.

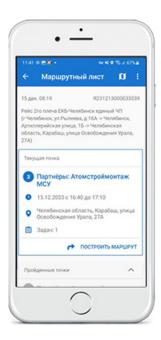
В 2022—2023 годах система управления транспортом была внедрена в Москве и Казани, в 2024 году планируется внедрение







Интерфейс менеджера по логистике



Интерфейс водителя стороннего перевозчика

еще в шести городах: в Екатеринбурге, Самаре, Нижнем Новгороде, Челябинске, Ростове-на-Дону, Новосибирске.



услугу доставки: предсказуемую для клиента, адекватную по цене, эффективную для перевозчика, – отметил Антон Жулев, опера-

ционный директор ЭТМ, – Мы и наши коллеги из управления информационных технологий приложили много усилий, чтобы обеспечить интеграцию TMS с iPRO, WMS. Коллегам-логистам из регионов пришлось потрудиться над адаптацией своей работы, выйти за рамки привычной работы, наработанных алгоритмов.

Для наших перевозчиков и их водителей внедрение системы означало новый уровень прозрачности, ведь TMS позволяет видеть местоположение машины, контролировать действия водителей. Не все восприняли эти изменения в позитивном ключе. Но мы видим в этом единственно верный путь к улучшению сервиса доставки и в целом к оптимизации перемещений наших грузов между ЛЦ, складами и точками продаж. Так что подрядчикам

придется принимать наши условия, а в первую очередь это означает – делать свою работу хорошо».

Внедрение TMS Axelot позволило получить целый ряд бизнес-результатов:

- улучшенная прогнозируемость: обеспечивается точное предсказание времени доставки и предупреждение о возможных задержках, контроль в реальном времени
- уменьшение рисков: автоматическая оценка качества сервиса, рейтинга перевозчиков и водителей снижает риск непредвиденных ситуаций
- развитие перевозчиков: внедрение ТМS открывает новые возможности для повышения эффективности их работы
- оценка качества сервиса: учет своевременности доставок клиентам
- технологическая возможность обеспечить доставку в пределах удобного для клиентов двухчасового диапазона
- возможность для клиента отслеживать движение своего груза

Материал создан при участии Антона Назарова, начальника отдела транспортной логистики.



iPRO OneTeam —

новый инструмент для автоматизации взаимодействия поставщиков с ЭТМ

В этом году наша совместная работа с поставщиками стала более технологичной и удобной — мы представили рынку сервис для поставщиков iPRO OneTeam.



Еще в 2010 году, когда компания запускала iPRO, наш онлайн-сервис позиционировался как совместный проект ЭТМ и производителей. Ведь именно за счет своевременного и полного информационного наполнения силами поставщиков пользователи iPRO могут получать нужную информацию о материалах и оборудовании, совершать рациональный выбор и планировать свою работу.

В названии iPRO OneTeam заложена ключевая идея нашей совместной работы: мы вместе, в одной команде работаем на общие продажи, на привлечение и удержание клиента, на снижение издержек и повышение эффективности бизнес-процессов.

Новый сервис позволяет автоматизировать основные блоки взаимодействия:

- представление поставщика и его товара в iPRO, включая возможность пакетно загружать данные о товарах с помощью интеграции через API
- создание нового товара и заполнение карточек данными
- логистические вопросы, включая перевод товаров из статуса «под заказ» в статус «со склада» и обработку заявок формирование товарного запаса в рамках отдельной партии на конкретном ЛЦ
- совместные проектные продажи
- совместные маркетинговые мероприятия
- аналитика и документооборот
- совещания и переговоры в виде совместного календаря, интегрированного с популярными календарями (iOS и Google)
- интеграция ЭДО/ЮЗЭДО

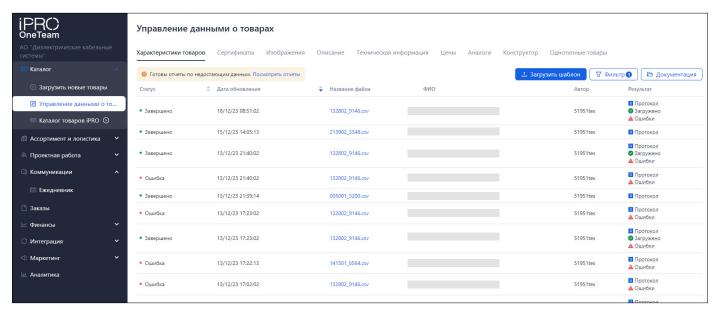
Говорят поставщики

За последние пять месяцев наши партнеры успели составить впечатление о новом сервисе и делятся впечатлениями о нем. Вот несколько цитат из их отзывов.

000 «ВИП Маркет» из отдела светотехники, представляет бренды ЭРА, Duracell, Henkel, Green apple, Rivoli, KODAK, СИЛА)

В начале пользоваться новым сервисом было непривычно, но теперь мы





Загрузка новых товаров с автоматизированной обработкой и указанием ее статуса

убедились, что с iPRO OneTeam гораздо удобнее, понятнее и быстрее.

- в каждом блоке есть инструкция и примеры заполнения файлов
- в разделе Документация есть дополнительная информация и обучающее видео, даже новый сотрудник быстро входит в курс дела

Результаты применения:

- уменьшилось время заведения и обновления карточек, включая загрузку фото и технических материалов
- теперь мы можем сами отследить статус по загрузке информации
- если есть ошибки, в статусе подробно описаны ее причины
- теперь мы видим, каких данных не хватает в карточках товаров

Предлагаем:

- добавить отчет по недостающим фото, техническим материалам, описаниям и сертификатам
- реализовать возможность заведения карточек в складской ассортимент

000 «СДС» из отдела ИБП, СКС и СКУД, представляет бренды Rexant, Kranz, Neon-Night, PROconnect

Общее впечатления положительные, отдельно хотелось бы отметить:

- интуитивно понятный интерфейс, освоили с нуля с первого дня работы
- четкую структуру каталога, простоту навигации
- продуманный личный кабинет, есть трекер задач

Отдельное спасибо за инструкции и онлайн-обучение. Написано все очень подробно и на понятном языке. Техподдержка ЭТМ не оставляет нас один на один с нашей проблемой, помогают решить все вопросы оперативно.

Предлагаем:

 добавить опцию по самостоятельному скачиванию отчетов по недостающим данным: фото, описанию, техническим материалам и сертификатам.

3AO «Бастион» из отдела пожарной сигнализации и пожаротушения, представляет бренд Бастион

Самое главное удобство — это то, что все «рычаги» собраны в одном месте.

В Ежедневнике видны все статусы запущенных процессов. Для каждого типа процесса есть шаблон, не нужно запоминать, как заводить карточку, как обозначать сертификат, какие характеристики присваивать новым позициям. Есть предпроверка, т.е. при начальной загрузке в протоколе видно, если есть ошибки.

В новом году будем осваивать другие функции, помимо управления каталогом.

Новые функции в декабре 2023 года: от обмена данными до партнерских финансовых услуг

В декабре поставщикам стала доступна новая версия сервиса iPRO OneTeam. При разработке новых функций учтены и пожелания пользователей — поставшиков ЭТМ.

«То, что увидели наши партнеры полгода назад, — это только начало. Новая — вторая — версия iPRO OneTeam позволяет на-

строить электронный документооборот, получать акты сверки и заказывать услуги от банков-партнеров — отметила Ирина Налетова, директор по информацион-

ному взаимодействию с партнерами компании ЭТМ, — Сервис iPRO OneTeam успешно решает целый ряд задач.

Для наших партнеров — это удобство цифрового взаимодействия и возможность напрямую управлять качеством и достоверностью данных о своих товарах. Для клиентов — залог того, что они быстро найдут нужный товар, получив и сравнив варианты от различных поставщиков и производителей, а новые поставщики смогут быстро включиться в работу сервиса iPRO OneTeam. Для нас новый сервис — возможность задавать новые стандарты на рынке инженерных систем».



2023-й спортивный

В 2023 году сотрудники ЭТМ пробовали себя в разных видах спорта.



Сотрудники ЭТМ на Гатчинском полумарафоне

Беги, ЭТМ, беги

За год наши коллеги пробежали 40 забегов в одиннадцати городах: Санкт-Петербурге, Москве, Самаре, Екатеринбурге, Казани, Ржеве, Пскове, Новосибирске, Пушкине, Павловске, Гатчине, в том числе прошли две «Гонки Героев» в Санкт-Петербурге и Новосибирске.

Общее число участников от компании ЭТМ составило 158 человек, из них 26 – дети сотрудников.

«Безумно горжусь каждым, кто бегал в этом году, — отметила Юлия Дегтярева, начальник отдела финансового контроля ЭТМ, — Кто-то пробежал

свои первые километ-

ры, другие — полумарафон или марафон, третьи улучшили свой результат по времени, а четвертые просто победили себя и встали в шесть утра в дождливое осеннее воскресенье, чтобы принять участие в забеге в Удельном парке или в Гатчине, куда еще добраться нужно было на электричке. Это тоже, знаете ли, победа!»

Вплавь, на велосипеде и бегом

Сотрудники ЭТМ впервые приняли участие масштабном трехдневном спортивном мероприятии Балтик М Ультратриатлон и заняли первое место в командном зачете.

Победу компании принесли Александра Коренькова, товарный менеджер центрального предприятия — в 28-километровом заплыве на открытой воде; Александр Кравченко, технический директор — в 500-километровой велогонке; Иван Дербенев, менеджер отдела прямых продаж из офиса продаж в Йошкар-Оле — в 100-километровом забеге.

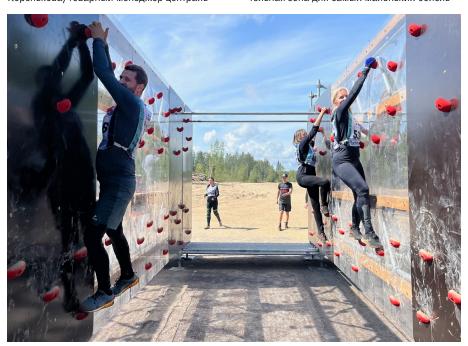
«Каждый из наших победителей имел свою стратегию, которая позволила распределить силы, грамотно использовать питстоп-остановки для подзарядки сил. Также огромную роль сыграла поддержка коллег. Это новый уровень спортивных достижений компании, и я уверен — впереди нас ждут еще более блестящие победы», — рассказал Борис Федотов, начальник офиса продаж № 10 в Санкт-Петербурге и участник Клуба любителей бега «Энергия».

С друзьями в регби

Во II турнире Санкт-Петербургской бизнес-лиги по ТЭГ-регби на Кубок ЭТМ было представляно 16 команд, из них 12 представляли ЭТМ и партнеров компании: ДКС, IEK, КЭАЗ, Световые Технологии, Systeme Electric, EKF, VEDA, Gauss, Ридан, Marvel, Кабанс

Более 500 гостей пришли посмотреть турнир и поддержать участников.

На стадионе работала детская развлекательная зона для самых маленьких болель-



Команда ЭТМ преодолевает полосу препятствий на Гонке Героев в Санкт-Петербурге



щиков. Первое, второе и третье места заняли соответственно команды КЭАЗ, Ридан

«Нам было очень приятно собрать партнеров ЭТМ на спортивной арене, — подчеркнул Владислав Рихтер, генеральный директор ЭТМ, — Регби как командный вид спорта стало отличной иллюстрацией того, как мы и наши коллеги отвечаем на вызовы, ищем новые подходы и прокачиваем свои инструменты командного взаимодействия. Надеюсь, что Кубок ЭТМ станет ежегодной доброй традицией, и мы будем выходить на поле и соревноваться за победу еще много раз».



II турнир Санкт-Петербургской бизнес-лиги по ТЭГ-регби на Кубок ЭТМ

Сила перемен Сообщите о проблеме, чтобы компания решила ее

Чтобы улучшать условия работы сотрудников, важно понимать ситуацию на местах. И кто же, как не сами сотрудники, могут рассказать о ней лучше? Служба управления персоналом ЭТМ наладила работу с обращениями и сегодня мы готовы поделиться конкретными результатами коллег. Обращать внимание на недочеты и предлагать решения — вот правильный подход, и посмотрите: он реально работает!

Поволжье

Обращение:

Качество питьевой воды

Решение:

В подразделениях установили проточные фильтры. Качество воды всех устраивает, а затраты по сравнению с покупкой бутилированной воды ниже. Опыт оказался настолько удачным, что такие фильтры планируют внедрить во всей компании.

Юг

Обращение:

Ремонт, замена и покупка мебели

Решение:

Каждый сотрудник может написать свои пожелания в электронном файле, который находится в общем доступе. Раз в месяц обращения рассматриваются, и в региональном центре решают, что можно отремонтировать, списать или заменить в ближайшее время, какой объем расходов нужно заложить в бюджет на следующий год. По словам работников, теперь вопросы, связанные с мебелью, решаются быстро.

Все складские комплексы

Обращение:

Ограничения по замене перчаток

Решение:

Раньше работники склада не могли своевременно получить новый комплект перчаток, если, прежние приходили в негодность и становились ветхими. После анализа обращений нормы выдачи средств защиты пересмотрели — теперь сотрудники могут обратиться за заменой по факту износа прежней пары.

Что еще улучшили на складах:

- сформировали запас упаковочных материалов
- наладили систему доукомплектования инструментами зоны C
- приняли меры для дополнительного обогрева помещений зимой и улучшения освещения в рабочих зонах
- заменили старые компьютеры на новые
- отремонтировали полы

• обновили мебель в комнате приема пищи

Все эти изменения произошли благодаря сотрудникам, которые приняли участие в анкетировании. Также вы можете сами направить свои предложения по улучшению условий работы.

Способы связи

Программа «Сила перемен»

Вы можете принять анонимное участие в ре-

гулярных опросах и анкетированиях компании. О них вы узнаете из корпоративных социальных сетей, электронных рассылок и информационных досок.



Электронная почта для приема обращений: dialog@etm.ru

Вы можете написать письмо в любое время с описанием волнующей вас темы или предложением по улучшению условий труда и работы компании.

Проект «Светлая Идея!»

В рамках проекта вы можете подать на сайте https://idea.etm.ru/ идею по изменению процессов, технологий, оборудования, условий работы и других факторов, которые могут положительно повлиять на ваш результат работы и на компанию в целом.





Детский день в офисе ЦП:

Мои родители работают в ЭТМ



В центральном предприятии ЭТМ в Петербурге впервые прошел Детский день под названием «Мои родители работают в ЭТМ».

28 детей сотрудников ЦП в возрасте от 8 до 11 лет посетили офис компании и на три часа погрузились в трудовые будни ЭТМ.

Сперва ребята «подписали» приказ о приеме на работу и получили именные бейджи, затем они посетили Музей ЭТМ,



а после вызвались помочь роботу Айпроше с отправкой груза клиенту. Для этого новоиспеченные «сотрудники» прошли квест по семи подразделениям компании: дети знакомились с различными профессиями, выполняли задания, в итоге собрали папку документов с карточкой клиента, проектом закупки, списком товаров, маршрутом движения, рекламой, накладной и отправились с ней на подпись к генеральному директору компании ЭТМ Владиславу Рихтеру.

Владислав Владимирович поздравил всех участников Детского дня с успешным прохождением квеста и вручил каждому участнику почетную грамоту. Также ребята получили памятные подарки от компании и приняли участие в праздничном чаепитии.

«Организация — супер, дети довольны и изъявили желание работать в ЭТМ! Это, я считаю, лучшая награда. Команда ЭТМ — команда № 1!», — прокомментировал мероприятие **Николай Латышев**, управляющий каналом прямых продаж дивизиона «Инженерная сантехника и крепеж».

«Всем огромный респект. Сын не хотел уходить и попросил приехать в офис на выходных! Просил дать обещание, что привезу его еще. В общем, праздник для детей удался!», — поделилась впечатлениями Татьяна Жиглявская, управляющий по сервисам и коммуникациям



Читаете РРОЭТМ?

Ответьте на вопросы и заработайте отличные призы



Уважаемый читатель!

Это уже 45-й номер корпоративного издания ЭТМ. Мы хотим быть лучше, интереснее и понятнее для вас, поэтому решили провести небольшой опрос. Он займет всего 5–7 минут вашего времени, но для нас это станет неоценимой помощью.

Для удобства заполнения опросника и обработки данных предлагаем пройти опрос в электронном формате. Отсканируйте, пожалуйста, куар-код.

Авторы самых интересных ответов получат призы от редакции газеты и службы управления персоналом:

1 место – набор для барбекю

2 место – набор для сыра

3 место – пауэрбанк

Срок проведения опроса – до 31 января.

Торопитесь принять участие и получить свой приз!

Отсканируйте куар-код, чтобы принять участие в опросе

