



ИЩЕТЕ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА СМЕТНОЙ ПРОГРАММЫ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КОНСАЛТИНГОМ?



Так говорят недалёкие продавцы... Им и предложить то больше нечего.
Вы не устали от этого?



Что мы узнали за 12 лет работы с корпоративными клиентами?



Для нас на современном рынке сметного дела корпоративные клиенты - это юридические лица, организации или предприятия, приобретающие товар/услугу сразу в нескольких экземплярах.



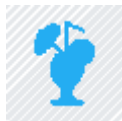
Не компания-поставщик такого Клиента выбирает, а он выбирает компанию из множества подобных.



На наш взгляд корпоративному Клиенту актуальны три вещи: пунктуальность, оперативность, компетентность.



Такой клиент четко делит весь мир на массового потребителя и VIP-ов: себя и узкий круг избранных. Знает цену себе и своим деньгам.



Для VIP-клиента престижно обслуживаться в VIP-компании или хотя бы иметь VIP-условия обслуживания, поэтому так важно иметь «в кармане» эксклюзивные предложения, которые позволят ему выбрать вас.



Он рассчитывает на высококачественное обслуживание, обязательными условиями которого являются удобство, комфорт, экономия времени, повышенная конфиденциальность, понимание специфики его бизнеса, профессиональные советы с учетом его потребностей.



Главное человеческое качество сотрудника, обслуживающего VIP-клиента – дружелюбие, искренний интерес к людям, готовность понимать их проблемы, предугадывать их желания и находить конструктивные решения в любой самой сложной и напряженной ситуации.



Очень хорошо, если такого клиента обслуживает опытный менеджер, хорошо знающий специфику работы компании, к которой принадлежит клиент, все возможные варианты и сценарии дополнительных льгот и преференций, которые может ему предоставить.

У нас есть такие Клиенты и чёткое понимание как с ними работать.



Компании - лидеры

Среди наших клиентов крупнейшие компании-лидеры рынка, структуры-монополисты в своей сфере, органы федеральной и муниципальной власти.



Система работы

Нам понятно слово «срочно» и знакома система конкурсов, делопроизводства и финансирования в крупных структурах.



Аккредитация

Есть необходимые аккредитации на основных площадках проведения закупок, а также ЭЦП.



Оперативность

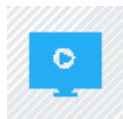
Оперативность в решении текущих задач, предоставление круглосуточного доступа к специалисту для возможности разрешения срочных вопросов.

А возможные скидки станут всего лишь приятным бонусом, но не главным критерием!

Почему выгодно работать с нами, а не с разработчиком сметной программы?



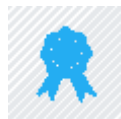
Повышение квалификации по сметному делу



Дополнительное обучение работе в сметных программах



Создание выходных форм «под Заказчика»



Сертификация специалистов сметного отдела.



Формирование тендерной документации.



Аутсорсинг услугами на «удаленке»



Стыковка с различными сметными программами



Обмен данными с «1С»



Корпоративные информационные системы в строительстве: отраслевые решения.



BIM интеграция с Revit и многое другое

Мы умеем находить общий язык с тремя категориями выбирающих сметную программу



Специалисты отделов ИТ, автоматизации, инженерного программного обеспечения и т.п.

Итог нашей работы: отдел автоматизации счастлив, сметчики не «бунтуют» служебными записками, звонками и т.п. Все спокойно работают.

Почему? Нарботанный опыт позволяет нам грамотно подобрать (проверить) спецификацию, если необходимо - выйти на сметчиков, проверить все ключи по базе данных, убрать лишнее, предложить нужное, но возможно забытое по разным причинам. Все это - экономия времени (попробуй-ка потом допсоглашение к договору подписать или не дай бог из-за какой-то ошибки проходить все круги согласования нового договора, выбивания нового бюджета) и нервов Заказчика (ругани со сметчиками, которые свалят все на айтишников и т.п.). Часто такой подход экономит еще и деньги Клиента.



Специалисты отделов закупок

Это вторая категория представителей корпоративного заказчика. Тут все несколько сложнее по двум причинам: мало кто из них хочет вникать в детали ТЗ, условия лицензирования (программа отдельно, индексы и базы - отдельно) и уж тем более искать что-то другое, кроме дешёвой стоимости. Берут все строго по спецификации. Если в ней ошибка - ступор. :) Ребята, мы Вам поможем. Точно! Уж деньги Вы точно сэкономите: на покупке сметной программы и баз или в крайнем случае, если нет возможности сделать скидку на это - то на её обслуживании.



Руководители, главные инженеры

Это деловые люди, которые ценят свое время. И знает толк в хорошем сервисе. Тут все намного проще: спросите меня, Максима Горинского. За качество я отвечаю лично. Вы будете советовать нас своим знакомым и Друзьям. Это — лучшая рекомендация! Ваши подчинённые не будут «выносить мозг» своими проблемами и гарантированно будут работать без головной боли.

О цене



Максим Горинский
Генеральный директор
ООО «Галактика ИТ»

Нельзя продавать ни на копейку ниже, работать только теми, кого мы забрали.



Условия продажи разработчиков сметных программ:

Выход: есть: это дополнительные услуги, которые не оказывают другие: сметный консалтинг, переход с одной сметной программы на другую или работа в нескольких продуктах, удешевление стоимости строительства путем грамотной автоматизации сметного отдела и многое другое.
Все секреты - лично! И на этих услугах тоже можно экономить!

Но уважаемые коллеги, поймите, что не цена самое главное. Тем более для VIP-клиента! Намного важнее сервис «как для себя» и дополнительные услуги.

Знайте, что всё решаемо. Если есть большое и горячее желание ;)
Остались вопросы? Не любите длинных текстов и предпочитаете выяснить все лично?

Пишите: smety@all-smety.ru или звоните: (495) 776-82-62 , (4852) 207-177

Максим Горинский

www.all-smety.ru

Все сметные программы России с VIP-обслуживанием.