

# КОМПАНИЯ И РЫНОК

## КОГДА ЦВЕТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ?

*Как чувствуют себя компании на исходе этого непростого 2020 года? Все подводят итоги, а мы не будем, просто хотим напомнить вам о главном: о том, зачем и для чего мы работаем.*



2020 был непростым годом для каждого из нас. Мы желаем всем счастливого Нового года и успеха во всех начинаниях в 2021.

В 2020 с нами произошло много интересного, были трудности и вопросы, которые требовали безотлагательного решения. Сказать одним словом все это больше похоже на сценарий какого-то кошмарного фильма, не иначе. Но мы сделали свои выводы из сложившейся в этом году ситуации и полученного опыта и можем сказать, что в будущем дело за компаниями, которые сильны в онлайн и готовы предложить своим клиентам что-то большее помимо привлекательной цены и дискантов своей продукции.

Многие считают, что каждый предыдущий кризис был новым толчком к развитию, так получилось и в этом году. Казалось бы, не так сложно перевести продажи в интернет, но как показала практика некоторые компании в нашей отрасли настолько немобильны и неподъемны, что для них реструктуризация привычной системы работы и перевод продаж в Интернет - дело сложное. В новых реалиях такие изменения коснутся всех и выиграет тот, кто сумеет предложить клиенту не только первоклассный продукт, но и лучший онлайн-сервис. Но наладить удалённую работу это полбеда, необходимо еще не потерять своего покупателя. Компания «АРТ индустрия» на период карантина принимала активные меры по разработке дополнительной стратегии под названием «План Б», которая включала в себя ряд мер, направленных на удержание прежде всего способности вести продажи даже в режиме онлайн, сохранение

штата сотрудников и дальнейшие шаги по привлечению клиентов. Это было нелёгкое время, но оно помогло нам стать еще сильнее и еще более опытными в вопросах онлайн продаж. Работа офисов была полностью переведена на удаленный режим, склады работали в бесконтактном с клиентами формате. Заявки обрабатывались удаленно, после чего склад формировал заказы и готовил к выдаче, клиенты могли получать готовые заказы в срок и доставкой в любую подходящую для них точку отгрузки.

### **В ЧЕМ НАША СИЛА?**

В рамках данного проекта мы редко пишем о себе, рассказывая о том, какие мы крутые. Но этот год все с ног на голову, поэтому почему бы и нет? Не будем говорить, что мы лучше всех, а просто поделимся с вами философией компании, нашими конкурентными преимуществами и ценностями. Задумайтесь и скажите себе, можете ли вы за 1 минуту рассказать о стратегии работы вашей компании так, чтобы это было максимально понятно? Показать клиенту буквально в двух предложениях, почему стоит выбрать именно вас, не опираясь на пресловутые скидки и низкие цены?

В чём же наше конкурентное преимущество?

#### **1. КАЧЕСТВО. Лучшая колеровка в РФ.**

*Когда цвет имеет значение!*

- контроль поставки элементов системы колеровки;
- формульная база;
- передовой программный комплекс;
- лучшее оборудование в лабораториях;
- контроль и учет цветопроб.

#### **2. ЦЕНА. Мы не просто продаем краску, мы продаем Вашу мебель!**

*Мы продаем только те материалы, которые будут эффективны для продажи Вашего изделия.*

#### **3. ДОСТУПНОСТЬ.**

- онлайн техподдержка 24/7;
- гарантированный товарный запас;
- выезд технолога на Ваше производство;
- интеграция окрасочных линий;
- полный независимый аудит производства;
- горячая линия службы поддержки;
- видеоресурсы + онлайн инструменты.

### **ЭТО МЫ ДЕЛАЕМ ДЛЯ ВАС БЕСПЛАТНО**

#### **1. Контроль качества цвета**

- каждый образец цвета остаётся у нас и на заказе клиента;
- проверка цвета перед отгрузкой

#### **2. Хранение формул**

Специальная система учета подборов цветов клиентов, дающая возможность оперативно найти запрашиваемый образец цвета за последние 5 лет.

#### **3. Видеоинструкция с каждой банкой**

#### **4. Горячая линия службы поддержки**

Единый телефон +7 495 129 28 03

#### **5. Единый каталог технических данных**

Каталог технических спецификаций, который находится в свободном доступе на нашем сайте.

Кстати, проект «медиа-менеджер ART in Wood» является одним из наших весомых онлайн инструментов, которым мы готовы делиться не только с нашими клиентами и партнерами, но и со всеми вами. За почти 3 года существования журнала мы написали три десятка статей, а также поговорили с массой интересных людей из нашей отрасли. Читайте, делайте пометки, создавайте и растите!

Основным уроком этого года стало то, что всем компаниям и производствам нужно становиться продвинутой в плане онлайн-сервисов, а также перестать заикливаться на цене, как главном конкурентном преимуществе. Растем мы, а вместе с нами и рынок, запросы которого становятся всё требовательней и ценой зачастую мало кого удивишь. Приоритетом нашей компании является Клиент и его Бизнес и мы готовы предложить не только полный спектр услуг, но и массу онлайн и оффлайн инструментов с полной готовностью помочь Клиенту во всём разобраться.

**ДОВЕРЬТЕ КОЛЕРОВКУ  
ВАШИХ ЭМАЛЕЙ НАМ**



**КОГДА ЦВЕТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ!**