

№52 **Новости Русского Света**

Просто с нами светлее!

Печатное издание компании «Русский Свет»



СВЕТ КАК
ИСКУССТВО

ЧЕЛОВЕК, ИДЕЯ, РЕЗУЛЬТАТ
СЕРГЕЙ НАЯНОВ

ГДЕ ЖЕ СПРАВОЧНИК
НАЙТИ – ОБРАТИТЬСЯ В НСИ!

РАЗВИВАТЬ ИЛИ НЕТ?

ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛЯ –
НАШЕ БЛИЗКОЕ БУДУЩЕЕ

ЕКТ НАШ НОВЫЙ ПАРТНЕР

ПРИМИТЕ НАШИ
ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Что вносит Свет в жизнь каждого человека? Простой и сложный вопрос одновременно, не правда ли? Свет дает нам не просто способность видеть окружающее в темное время суток... Он позволяет раскрасить наш мир миллионами всевозможных цветов, полутонов и оттенков, от полупрозрачной тени до яркой вспышки, от приглушенных тонов домашнего уюта до разрезающих темноту огней концертных площадок и стадионов! И эту волшебную картину Мира мы с вами рисуем каждый день, порой даже не замечая того, как своей работой делаем его светлее и ярче.

Прекрасный повод вспомнить об этом и рассказать другим – канун Нового года – время, когда игра Света выходит во всем мире на первый план. Рассказать об этом мы решили самым новогодним способом – через подарки! В «Русском Свете» идее оформления новогодних сувениров традиционно уделяется значи-

Свет как искусство



STREET OF ILLUSIONS



тельное внимание. Здесь важно не только «удивить» клиентов необычной подачей корпоративной символики, но и донести до них идею – каким будет для них «Русский Свет» в наступающем году, и почему им будет удобно работать именно с нами весь 2013 год. Какой бы простой не казалась задача создания концепции новогодней «сувенирки», но из года в год она обеспечивает сотрудникам отдела рекламы (а ранее – маркетинга) многодневные творческие муки. Ведь нужно придумать, какими будут квартальные календари, ежедневники, кружки, канцелярия и всевозможные бизнес-сувениры. И здесь на результат работает все – и индивидуальная фантазия каждого из сотрудников, и совместные мозговые штурмы, и обмен

опытом с коллегами по цеху других компаний, и посещение специализированных выставок, да и просто – созерцание Прекрасного!

Именно вдохновение современным искусством дало начало сувенирной концепции 2013 года. Нестандартная подача довольно «прозаичного», на первый взгляд, ассортимента продукции «Русского Света» мгновенно «зацепила» всех, кто участвовал в творческом процессе. Среди популярных работ современных художников-импрессионистов мы обратили внимание на яркую, написанную в необычной манере картину. Она изображала залитую светом фонарей вечернюю улицу. Это была картина Леонида Афремова, современного художника-импрессиониста. Художник родился в 1955 году в Витебске. В 1978 году Леонид Афремов окончил Витебскую школу искусств, основанную Марком Шагалом в 1921 году. Но в СССР он не получил известности, его манера изображения и нежелание писать «идеологически правильные» картины стали причинами покинуть Родину. После 12 лет жизни в Израиле он перебирается в США штат Флорида. А год назад уехал в Мексику и живет в прелестном курортном городке на берегу Карибского моря. Необычны, уникальны и просты его стиль и методика рисования. Леонид использует нож вместо кисти. Палитра – сам нож, которым художники пользуются для удаления краски с холста.

Несмотря на географическую удаленность (нам ли этого бояться?), с худож-



RAIN CITY

ником были проведены переговоры. Он оценил смелость идеи и дал согласие на использование трех его произведений (AFTER A NIGHT RAIN, RAIN CITY, STREET OF ILLUSIONS) в макетах нашей сувенирной продукции. А благодаря работе дизайнеров «Русского Света» и компании «О – Сувенир», наших постоянных партнеров, яркие краски модного импрессиониста в сочетании с корпоративной символикой засияли на квартальных и настольных календарях, сувенирных пакетах, блокнотах и даже кружках! Да и традиционно строгие ежедневники, и еженедельники поменяли свой консервативно-деловой стиль на сдержанную эстетику света и тени. Мы очень надеемся, что и наши коллеги в филиалах и представительствах, а позже

и наши клиенты, так же, как и мы, «заболеют» идеей отражения деятельности «Русского Света» красками современного искусства. Ведь как будто «на заказ» художник изобразил красоту света в наших корпоративных цветах: красном, желтом, синем, белом...

На рабочем столе, на стене в офисе клиента или поставщика, наш календарь или кружка будут не просто «ярким пятном», притягивающим взгляды. Они будут доставлять эстетическое удовольствие, распространяющееся и на работу с нашей компанией. Мы очень надеемся, что смогли донести главную идею: Свет – это красиво, и эта красота – в наших руках. Не просто потому, что мы называемся «Русский Свет», а потому что мы делаем свое дело профессионально, создавая вокруг неповторимый мир Света и ярких красок.



AFTER A NIGHT RAIN



Наталья Дубенкова,
начальник отдела рекламы

СЕРГЕЙ, НАША РУБРИКА НАЗЫВАЕТСЯ: «ЧЕЛОВЕК, ИДЕЯ, РЕЗУЛЬТАТ...» РАССКАЖИ О СЕБЕ, О СВОИХ ИДЕЯХ, КОТОРЫЕ УДАЛОСЬ ВОПЛОТИТЬ В ЖИЗНЬ И О ДОСТИЖЕНИЯХ.

Сначала хотелось бы узнать немного о тебе, о твоей семье расскажи, что считаешь нужным.

Немного о себе и моей семье. У меня семья не большая: любимые жена Алена и дочка Юля. Дочка два года назад закончила Тверской ВУЗ, и сейчас работает в молодой компании менеджером по продажам. Замужем, с мужем живут отдельно. Недавно у нас с женой была кругленькая дата семейной жизни – 25 лет. Алена родом из поселка Калашниково Тверской области. Я приезжал в Калашниково на каникулы к бабушке, там мы и познакомились!

КАК И КОГДА ТЫ ПОПАЛ В КОМПАНИЮ «РУССКИЙ СВЕТ»?

Первая устроилась на работу в «Русский Свет» Алена, тогда компания называлась ТК «КЭЛЗ». Это было в 1997 году. Сначала Алена работала в отделе косметики, но вскоре перешла в Тверской филиал. Примерно через год, закончив Тверской ВУЗ, в компанию устроилась сестра Алены Наташа. Через какое то время Алена перешла работать в центральную бухгалтерию, а Наташа в бухгалтерию закупки. Я устроился на работу в ТК «КЭЛЗ» в феврале 1999 г. в транспортно-складскую службу. В Русском Свете работает еще один мой родственник – это муж Наташи Олег Некрасов – начальник отдела прямых продаж УРСа. Вот так и получается, что почти вся моя семья работает в одной компании.

РАССКАЖИ О СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОМПАНИИ, О ТОМ С ЧЕГО НАЧИНАЛ И К ЧЕМУ ПРИШЕЛ?

Трудовую деятельность в компании я начал под руководством Гагаринова Владимира. Многие для себя подчеркнул у этого талантливого руководителя и человека. Также очень многому меня научили такие профессионалы как Кучерова Е.А. и Кропотин А.К.

В апреле 2002 г. после собеседования с Обориным Сергеем, директором Тверского филиала, я перешёл на работу в филиал менеджером в сектор КП. Так началась моя трудовая деятельность в моем любимом Тверском филиале. Много людей прошло через Тверской филиал, ведь он всегда считался кадровым резервом для



Ч Е Л О В Е К , И Д Е Я , Р Е З У Л Ь Т А Т

Сергей Наянов

Директор Тверского филиала

всей компании. И такие люди, как Оборин Сергей, Козлов Денис, Плотникова Светлана, Степанов Сергей, Ломакин Сергей, были моими руководителями, и учителями. Очень хочется сказать о Козлове Денисе, считаю его грамотным руководителем, который умеет сплачивать вокруг себя коллектив и разделять личные отношения и деловые. При нем была создана очень хорошая, профессиональная команда Тверского филиала, со своими традициями, и мы стараемся их не растерять и продолжать.

КАК ТЫ СЧИТАЕШЬ, КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ СМОЖЕТ ДОБИТЬСЯ В НАШЕЙ КОМПАНИИ ХОРОШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ?

По моему мнению, самое главное качество для руководителя – это открытость, ничего ни от кого не скрывать, говорить прямо, ничего не тая. Я именно так поступаю со своими ребятами, и они отвечают мне тем же. Наверно, это и есть основное, на чем держится команда – открытость, честность, чувство локтя, общее стремление достижению цели, поддержка во всем, даже в решении личных вопросов. Если довольны мои сотрудники, то доволен и я. Сотрудники, которые вышли из Тверского филиала и разлетелись по стране, всегда при удобном случае заходят в филиал, поприветствовать всех, поговорить о работе и о жизни! Это очень приятно!

РАССКАЖИ О ЛЮДЯХ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ ВМЕСТЕ С ТОБОЙ? КТО ОНИ И ЧЕМУ ТЫ ИХ НАУЧИЛА, А МОЖЕТ БЫТЬ И ОНИ ТЕБЯ?

На данный момент филиал состоит в основном из молодых профессиональных сотрудников. В секторе СМО начальник Беркутов Николай, начальник группы Степанов Игорь, менеджеры Коршунов Сергей, Староконь Алексей, Запорожцев Сергей, Поляков Сергей, Романов Михаил, специалисты Митюрёв Максим, Никифоров Павел, Зайчиков Станислав. Эти ребята делают 50% от плана всего филиала. Есть свои лидеры, на которых ровняется молодежь. Это конечно руководители

сектора и старые менеджеры, если их так можно назвать. Так же Николай Беркутов является моим заместителем и хорошим специалистом своего дела, на которого я всегда могу положиться.

В секторе КП начальник Гусев Степан, менеджеры Белокопский Илья, Гурьев Илья, Пальмина Анна, Кирин Дмитрий, специалисты Герасимов Александр, Беляков Василий. Сектор добивается хороших результатов, не смотря на свой самый молодой состав. Хочется отметить Степана, он помогает молодым ребятам стать настоящими профессионалами своего дела.

В секторе РП начальник Дмитриев Игорь, начальник группы Редькина Екатерина, менеджеры Шонин Андрей, Мазаев Александр, Клементьев Александр, Радостев Роман, Лапкин Олег, Иванов Борис, специалист Царев Александр. Хочется отметить Дмитриева Игоря, он внедряет постоянно NEW в своем секторе и добивается лучших показателей.

В секторе ОП начальник Щеглова Татьяна, менеджер Лебедев Сергей. Сектор не большой, но ребята вносят не малый вклад в развитие филиала.

В торговом зале администратор Максимова Ольга, продавцы-консультанты Иванов Кирилл, Туркель Александр, Мартынов Антон, Сушня Евгений. Перед Ольгой и ребятами стоит не простая задача, сделать наш Торговый Зал образцово-показательным. Ребята работают над этим и успешно справляются.

В бухгалтерии Тверского филиала работают Арсеньева Светлана, Хазова Наталья, Стриганова Мария, Гордеева Екатерина. Под руководством Светланы молодые девчонки становятся хорошими специалистами.

Логисты – Логина Наталья, Салихова Ольга. Без этих людей настанет хаос в филиале. Всегда готовы помочь ребятам в любой проблеме и организовать доставку товара в любую точку России.

На складе работают Вакунова Татьяна, Терехов Дмитрий, Кошкарев Сергей. Эти люди всегда обеспечивают порядок и точность в работе с клиентами и менеджерами, культурное и вежливое обращение. С такими людьми, мне кажется, просто должны быть такие результаты, которых мы добиваемся. Единая команда сплоченных, позитивных молодых людей.

СЕЙЧАС ТВЕРСКОЙ ФИЛИАЛ ЭТО СПЛОЧЕННАЯ КОМАНДА, КОТОРАЯ ДОБИВАЕТСЯ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ НЕ ТОЛЬКО В БИЗНЕСЕ, НО И В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ КОМПАНИИ? РАССКАЖИ, ЧТО ПОМОГЛО ДОБИТЬСЯ ТАКИХ УСПЕХОВ?

Что касается победоносного года в корпоративных мероприятиях, то важную роль, на мой взгляд, сыграло доверие друг другу, чувство единой силы! И даже, если Аня в конкурсе красоты стояла на сцене одна, то все равно она чувствовала наше присутствие, нашу поддержку и помощь. Наверно все помнят, как болел Тверской филиал за свою красавицу?!

В волейболе, мы целенаправленно шли к этой победе. Проводили тренировки и спарринги с ведущими городскими командами. В каждой команде есть свои лидеры, самое главное их обозначить и построить правильную игру. Также и в других видах соревнований есть свои лидеры, и их нужно видеть и поддерживать.

Я горжусь, что сегодня Тверской филиал, представляет собой дружный, сплоченный коллектив, который берет на себя высокие обязательства и выполняет их.





Где же справочник найти – обратиться в НСИ!

Срочно нужен новый код? Проблемы с неделимостью? Снять блокировку с заказчика? Предоставить сертификат соответствия? Замучили DEFAULT и IMMEDIATE? Банк сменил реквизиты? Появился новый поставщик? У Вас проблемы и никто не может помочь???



Если «ДА», то к нам Вы обратились по адресу! Знакомьтесь, отдел НСИ!

Для начала поставим все точки над «i» (точнее над НСИ) и разберемся, что скрывается за этой аббревиатурой.

НСИ – нормативно-справочная информация, а в нашем конкретном случае, информация, хранящаяся в справочниках информационной системы ORACLE и соответствующая нормам и стандартам заведения данных Ассоциации «Русский Свет», а также законодательству РФ.

Исходя из этого, основной функцией отдела НСИ является управление нормативно-справочной информацией, а именно накопление, организация, обновление, хранение данных и поиск информации.

Оглянемся в недавнее прошлое и вспомним те «смутные» времена, когда информацию о заказчиках, поставщиках и банках заводили сотрудники, относящиеся к разным службам и отделам: бухгалтеры и специалисты по продажам в филиалах, менеджеры отделов транспортной логистики. В результате сложилась ситуация, когда количество дублированных строк в справочниках росло на глазах, а корректность и полнота информации о заказчиках, поставщиках и банках оставляла желать лучшего.

Поэтому в 2010 году руководством было принято решение создать подразделение, на которое можно было возложить ответственность за содержание справочников, разработку и соблюдение основных норм и стандартов их наполнения. Так, в структуре Дирекции по развитию бизнес-технологий появился уже небы известный Вам отдел НСИ, взявший под свой контроль 5 основных и порядка 10 вспомогательных (служебных) справочников.

Для того чтобы читателю стал понятен масштаб данных, находящихся в ведении отдела НСИ, приведем некоторые цифры:

- Справочник «Номенклатура» содержит более 117 000 позиций;
- Справочник «Заказчики» насчитывает более 127 000 записей;
- Справочник «Поставщиков» включает в себя более 13 000 записей;
- Электронное хранилище сертификатов и паспортов содержит более 5 500 документов.

Впечатляет??! Тогда предлагаем про-

должить знакомство с основными направлениями работы отдела НСИ, а также с теми, кто стоит на страже стандартов ведения справочников и вносит в систему данные, которыми пользуются в своей работе почти все сотрудники Ассоциации и наши многочисленные клиенты.

В справочнике «Номенклатура» хранятся основные данные о товарах, а также ведутся настройки, с помощью которых регулируется «поведение» товара в системе.

Ежемесячно в справочник «Номенклатура» вводится в среднем 3000 наименований товаров, а также вносятся многочисленные уточнения данных о товаре, позволяющие более точно идентифицировать товар.



Всю эту работу несут на своих хрупких плечах **Мария Калинина** и **Татьяна Ивлева**. На этих девушек молятся те, у кого «горит тендер», «товар уже на складе», «клиент рвет и мечет».

Кстати, о клиентах. Имея огромное количество филиалов и торговых представителей, Ассоциация ежемесячно увеличивает на 2000 число своих клиентов. А ведь у каждого из них свои реквизиты, условия ПТК, пароли и логины в электронном магазине... Всем этим с лихвой управляют **Надежда Сухарева**, **Любовь Лазарева** и **Виктория Рыбальченко**. Ими была про-



ведена огромная работа по выявлению дублированных записей, после того, как справочник «Заказчики» был полностью передан в отдел НСИ. На данном этапе перед девушками поставлена задача по выявлению заказчиков с некорректными регистрационными данными и внесение исправлений.

Целых 2 справочника находятся в ведении **Нatalьи Андреевой**. Это справочники «Поставщики» и «Банки». В справочник «Поставщики» вносятся основные данные о перевозчиках, поставщиках товаров, которые реализуются через филиалы и торговые представительства, а также о поставщиках, которые поставляют товары для обеспечения наших внутренних потребностей. В справочнике «Банки» хранится информация о банках, зарегистрированных на территории РФ и странах ближнего зарубежья.



Если у Вас возникли проблемы с Технадзором, таможей или попался «серьезный» клиент и необходимо предоставить сертификаты соответствия, паспорта, протоколы испытаний, то Вам придут на помощь **Галина Абрамова** и **Екатерина Логинова**. В их обязанности входит обеспечение товаров сведениями о сертификации товара, а также наполнение хранилища данных сканированными копиями сертификатов и паспортов.



Качество работы отдела НСИ постоянно должно соответствовать требованиям рынка и бизнеса. Изучают и осваивают новые возможности ведения справочников, инструменты, позволяющие автоматизировать некоторые операции, ведущие специалисты отдела **Лидия Лотухова** и **Дмитрий Копылов**. Они регулярно выгружают и сводят для проверки огромные объемы данных о товарах, поставщиках, заказчиках и банках, а также принимают участие в проектах, направленных на оптимизацию важнейших бизнес-процессов, затрагивающих работу многих подразделений.



Как видите, отдел НСИ имеет различные направления деятельности и выполняет множество задач. Возглавляет отдел **Ирина Ospelnikova**. Она обладает достаточным опытом и практическими знаниями, чтобы координировать работу 10 находящихся в ее подчинении сотрудников. Ее отличает умение оценивать организационные взаимосвязи между отделом НСИ и другими подразделениями и оптимизировать их взаимодействие.



результат. А еще – это веселые, активные, жизнерадостные люди, имеющие разнообразные (и даже редкие) увлечения. Надежда Сухарева – мастерица на все руки. Ее дизайнерские идеи и их реализация вызывают всеобщее восхищение. Галя Абрамова охотно путешествует по городам России. Очень редкое хобби у Кати Логиновой: она увлекается военно-исторической реконструкцией быта Германии 15-16 веков. Лидия Лотухова обожает романы, а Ирина Ospelnikova и Маша Калинина – книги. Таня Ивлева специалист по комнатным и садовым растениям, Вика Рыбальченко – мастер оригинальных украшений ручной работы. Наташа Андреева и Лазарева Люба увлекаются фитнесом и танцами. А единственный мужчина в этом коллективе – Копылов Дмитрий – является действующим спортивным судьей категории «В» автомобильных соревнований по Джим – триалу и регулярно принимает участие в ралли как участник.

Такие разные специалисты, такие разные люди, но все они оказались вместе благодаря Ассоциации «Русский свет» и все трудятся для того, чтобы информация, которую используют ее сотрудники и клиенты была полной и актуальной.



Ирина Ospelnikova,
начальник отдела НСИ

Развивать или нет?

«Свободное развитие каждого является условием свободного развития всех». Карл Маркс

Мы живем в очень бурный для бизнеса период, часто слышим такие фразы, как «измениться или погибнуть», «если вы не захотите проводить изменения, найдется кто-то, кто сделает это за вас». Масштаб, темп роста и развития организаций существенно возросли. Современным компаниям нужно не только развиваться, но и успевать в гонке, в гонке с конкурентами, в гонке за клиентов. Изменения должны происходить молниеносно, только тогда мы можем преуспеть в этой гонке.

Главным свойством организации будущего, как показывают исследования, станет постоянное приспособление к динамичной внешней среде. Образно говоря, организация будет напоминать хамелеона, меняющего свой цвет в связи с изменениями света, эмоций, температуры. Как адаптирующийся механизм, организация будет меняться в соответствии с изменениями внешних условий и объективных требований к ней. Будущее любой организации в свою очередь будет зависеть от возможностей и роста производительности труда ее сотрудников. Тенденции в мире все больше и больше указывают на необходимость профессионального развития, как руководителей, так и их подчиненных.

Если раньше первым был тот, кто обладал информацией, то сегодня любая информация и любые знания широко доступна всем. Поэтому наиболее актуальным становится вопрос о том, кто и как использует эту информацию и знания? Победить в конкурентной борьбе возможно только за счет таланта и опыта сотрудников.

Очевидно, что развитие персонала – это не модный западный тренд, это бизнес-необходимость в условиях конкурентного рынка.

Развитие персонала неразделимо связано с финансовой выгодой для бизнеса. «Именно развитие персонала помогает минимизировать риск «текучки» кадров, способствует удержанию персонала, сокращает затраты компании на поиск новых сотрудников, их обучение, не говоря уже о прямом его назначении – улучшении знаний и навыков сотрудников для повышения эффективности деятельности компании.

Почему все-таки не все руководители развивают своих сотрудников?

Вот две, наиболее часто встречающиеся причины (по многочисленным исследованиям HR-специалистов) которыми руководители объясняют свое нежелание развивать подчиненных

ОНИ И САМИ РАСТУТ

Мы часто слышим от руководителей: «Достаточно просто хотеть, и сотрудники вырастут сами. Я им плачу достаточно, поэтому уж чем-чем,



ОБУЧЕНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

а ростом своим в любых направлениях пусть сами занимаются, причем в свободное от работы время». Так-то оно так, только вот сразу хочется вспомнить сельскохозяйственный аналог – быстрее и активнее всего сами растут исключительно сорняки. То есть, вырасти-то сотрудники сами вырастут, вопрос в том – понравится ли руководителю то направление, в котором они разовьются, если он никак не будете управлять данным процессом. **«Где вы видели готового человека? Разве что в грубу».** Равиль Алеев.

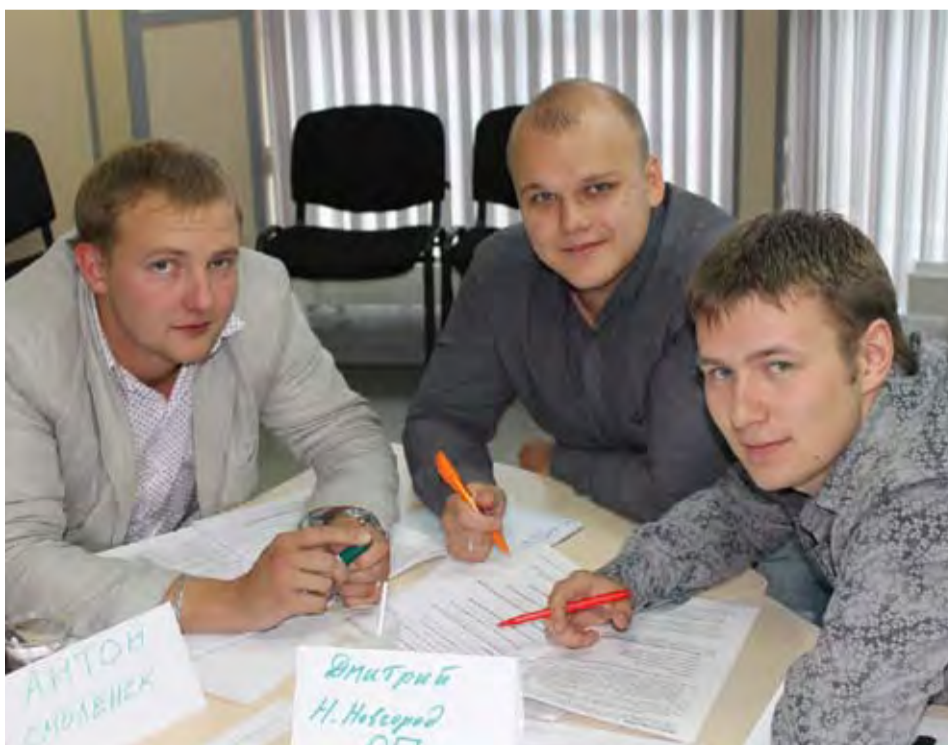
А КАК ЖЕ Я?

А вот и страх руководителя среднего звена: «А вдруг перерастут меня?! Все логично: сотрудник изменится, значит, надо давать ему новую должность. Новую должность под него в структуре не создашь, значит, он пойдет на уже существующую. Свободных должностей нет, значит, остается только моя (с учетом того, конечно, что это мой подчиненный). А раз он займет мою, то куда деваться мне??? Срочно расти, причем так, чтобы это происходило быстрее, чем у моих подчиненных!» Безусловно, в таком подходе есть и плюсы – он

стимулирует как минимум к постоянному повышению квалификации и получению новых знаний. Однако есть и минусы – если руководитель не видит для себя ближайших перспектив роста, он будет тормозить и рост своих подчиненных. **Как ни удивительно, но через очень короткий промежуток времени любой рекорд повторяется и другими людьми, так как разрушается главный барьер – вера в его невозможность.**

Для обеспечения компании персоналом нужной квалификации в нужное время, безусловно, сотрудников необходимо развивать. Наша компания предоставляет для этого все возможности. Это и расписанные буквально по дням программы адаптации для новых сотрудников и разнообразные курсы обучения, в том числе и по программе MBA, процедуры оценки, проекты по формированию кадрового резерва и т.д. Наши сотрудники могут попробовать свои силы и получить новые знания и навыки, не только меняя должность, но и меняя города! Только за 2012 год в нашей компании на высшие должности было переведено около 600 человек.

Очень важно, чтобы все эти возможности для сотрудников предоставляли и непосредственные руководители, уделяя больше внимания развитию подчиненных, и в итоге совершенствовались сами!



ОБУЧЕНИЕ МОЛОДЫХ БОЙЦОВ ТВЕРСКОГО РПЦ



Интернет торговля – наше близкое будущее

Все сбытовые компании мира постоянно решают вопрос выбора канала предоставления товаров и услуг своим клиентам. Крупная развитая сбытовая компания зачастую предполагает наличие в своем «арсенале» и стабильное использование нескольких каналов сбыта.

Современный мир, с его быстро меняющимися технологиями, обеспечивает появление, и развитие новых каналов сбыта. Компании, которые заботятся о своем будущем, уже давно не ограничиваются только официальным сайтом, помимо этого они еще и разрабатывают собственные онлайн-сервисы для клиентов – различные калькуляторы стоимости услуг, бронирование, заказы товаров и электронные торговые площадки (Интернет-магазины). Интернет-магазин позволяет клиенту самостоятельно найти интересующий его товар, узнать его стоимость, посмотреть его характеристики, и, самое главное, оформить заказ. Вдобавок к этому, такой онлайн-сервис обладает целым рядом плюсов в сравнении с другими каналами продаж: во-первых, клиент может совершать заказы и получать информацию о товарах в любое удобное для него время, ведь Интернет-магазин работает 24 часа в сутки; во-вторых, система позволяет значительно сократить затраты компании-продавца на выполнение менеджером механической работы, что, в свою очередь, дает возможность менеджеру использовать высвободившееся время на другие задачи, например на расширение клиентской базы; и в третьих, подобные сервисы повышают лояльность клиентов к компании, что ведет к дальнейшему плодотворному сотрудничеству.

История электронной торговли в Русском Свете началась еще в далеком 2003 году. Клиентская база компании на тот момент была уже достаточно большой, ассортимент товара просто огромен, и менеджерам УРСа становилось все сложнее и сложнее справляться с постоянно растущим объемом работ по обслуживанию клиентов. Менеджерам потребовалась помощь.



И такая помощь пришла из области информационных технологий. Был разработан первый онлайн-сервис Русского Света. Это был интернет-магазин, работающий по системе B2B (Business to Business), где наши оптовые клиенты могли самостоятельно заказывать товар с минимальным участием менеджера. Клиент, впервые в истории компании, получил прямой доступ к ее ресурсам. На тот момент это стало настоящим прорывом и безоговорочной победой над конкурентами. Со временем система развивалась и дорабатывалась. Впоследствии, сервис расширил область охвата, и помимо клиентов УРСа к нему подключились еще и клиенты филиалов. Таким образом, наш интернет-сервис уже мог покрыть всю территорию сбыта Русского Света. И у всех наших клиентов появилась возможность использовать новый полезный ресурс. Так продолжалось до перевода подразделений компании на новую ERP-систему. Новая система, новые возможности, новые требования. Вслед за сменой ERP-системы назрела необходимость изменений и в модуле Интернет-продаж.

Текущая ситуация на рынке систем Интернет-торговли говорит о том, что обогнать конкурентов можно, работая исключительно в двух направлениях: разрабатывать революционно новую функциональность, и улучшать показатель скорости обновления данных. Среди многообразия инструментов Oracle OeBS был найден стандартный модуль Интернет-торговли Oracle iStore, входящий в состав e-commerce, который обеспечивает оба направления развития. Модуль был настроен и запущен в работу. Новый Интернет-магазин получил название iMarket. По старой традиции «первооткрывателями» стали менеджеры и клиенты УРСа. Затем к новой системе подключились и филиалы. У пользователей, работавших в старой системе и привыкших к ее особенностям, при освоении новой системы возникали трудности, т.к. две системы используют разные подходы и алгоритмы работы. После долгих споров, переговоров и анализа было принято решение создать некий симбиоз из двух систем, который будет объединять в себе плюсы старого и нового Интернет-магазинов, и дополнится новыми возможностями. Тем самым мы планируем обойти конкурентов, дав нашим клиентам мощный инструмент для подбора и заказа товаров, мгновенно реагирующий на динамическое изменение данных.

Так стартовал проект «Создание интернет-магазина B2B», работа

над которым ведется с марта 2012. Завершение проекта запланировано в конце 2012 года. По итогам проекта компания получит электронную систему самостоятельного создания заказов клиентами.

В системе клиент сможет самостоятельно:

- воспользоваться несколькими разновидностями поиска позиций,
- получить полезную информацию о продукте, посмотреть его изображение и характеристики,
- узнать цену на товар с учетом своих скидок,
- распечатывать счет на предоплату и сопроводительные документы,
- формировать списки покупок для повторного использования при оформлении заказов
- отслеживать статус своих заказов,
- получать информацию о взаиморасчетах.

Но самое главное, что дает нам преимущество перед конкурентами:

- Клиент сможет получать всю информацию, в том числе о доступных остатках товара на складах компании и ценах, в режиме реального времени. Этого нельзя добиться при использовании магазина, разработанного по классической архитектуре;
- Клиент сможет максимально автоматизировать процесс заказа товара, посредством обмена файлами формата CSV между своей информационной системой и нашим магазином;
- Клиент сможет заказывать товар в кодах своей собственной информационной системы. Этот функционал до нас не использовался в системах подобного рода.

Впрочем, клиенты получают возможность использовать еще много других полезных функций нашей системы. Мы верим в успех нашего проекта. Скоро с нами станет ЕЩЕ СВЕТЛЕЕ!



Роман Смирнов,
консультант отдела консалтинга



ЕКТ наш новый партнер

7 августа 2012 года произошло поистине историческое для российского рынка крепежа событие: электротехнический холдинг, Ассоциация «Русский Свет», становится **Официальным Дистрибьютором международного холдинга Европейские Крепежные Технологии (ЕКТ) – одной из ведущих компаний-импортеров на рынке крепежа в России.**

ЕКТ – это более 8000 позиций крепежной техники высочайшего качества от ведущих производителей Европы, России и стран Юго-Восточной Азии, сочетающие новейшие достижения в области производства и применения крепежа, уникальный дизайн самопродающейся упаковки с выгодной ценой. За годы присутствия торговой марки ЕКТ на российском рынке крепежных технологий продукция ЕКТ завоевала доверие и признание у потребителей.

Компания была основана в 2000 году и специализировалась на реализации крепежной техники KEW (Германия). В 2006 году было принято решение разработки и вывода на рынок собственного бренда крепежной техники. Новый бренд должен был сочетать в себе европейское качество, новейшие технологии в области производства и применения крепежа, уникальную и, главное, удобную упаковку, и в полной мере соответствовать ожиданиям потребителя.

Сегодня продукция ЕКТ ассоциируется у покупателей, прежде всего, как крепежная техника высочайшего качества. Благодаря признанию более ста тысяч партнеров, которые неизменно выбирают крепеж ЕКТ, Компания уверенно входит в тройку лидирующих импортеров крепежной техники.

Собственная лаборатория входного качества строго следит за соответствием крепежной продукции ЕКТ основным российским и зарубежным стандартам производства крепежа. Вся продукция ЕКТ сертифицирована.

Ассортиментная политика отличается нацеленностью на потребителя и демократизмом: широчайший ассортиментный ряд крепежной техники европейского качества по доступным ценам.

Основные преимущества ЕКТ это целый комплекс сервисов и услуг:

- крепежная техника в различных видах упаковки, адаптированных под решение различных задач и нацеленных на различные сегменты рынка:
 - пакеты, блистеры – крепеж для решения мелких бытовых задач,
 - боксы, контейнеры, термопакеты, ведра – упаковка для профессионального сегмента.
- тщательно продуманное и грамотно созданное торговое оборудова-

ниями на переговорах с клиентом-строителем.

- маркетинговая поддержка, которая обеспечивает высокую узнаваемость и востребованность бренда ЕКТ.

Ассортимент крепежной техники ЕКТ в общем портфеле предложений призван расширить зону присутствия компании Русский Свет в регионах, обеспечить дополнительное удовлетворение спроса существующих партнеров и привлечение новых клиентов за счет нового типа продукции.



ние ЕКТ, которое позволяет компактно и удобно расположить самый востребованный на рынке крепеж ЕКТ в торговых залах партнеров.

- квалифицированная техническая поддержка партнеров, которая позволяет легко и, главное, быстро разобраться во всех тонкостях производства и применения крепежа, и научиться апеллировать своими зна-

Ассортимент крепежной техники ЕКТ включает в себя такие группы крепежа, как:

Метрический крепеж – широкая группа крепежных элементов с резьбовым соединением. Основными видами метрического крепежа являются: гайка, болт и шайба.

Такелаж – группа специального оборудования для различных погрузочных

или разгрузочных работ. Под это понятие попадает ассортимент крепежной техники: цепи, зажимы, скобы, талрепы, тросы и др.

Анкерная техника – анкерный крепеж применяется для различных целей в строительстве, монтаже и ремонте, где требуется надежное крепление элементов, и незаменима при высоких нагрузках, что способствует его популярности на строительном рынке. Анкера применяются для бетона, пустотелого и полнотелого кирпича, пеноблоков, гипсокартона, дерева и других строительных материалов.

Шурупы и саморезы – одна из самых распространенных групп крепежа на строительном рынке. Разнообразие форм и видов этих крепежных элементов позволяют использовать их для реализации широчайшего круга задач.

Дюбели – крепежные изделия, используемые для крепления предмета или винта на потолке, к стене, на полу, в различных твердых материалах, таких как бетон и кирпич, а также в слоистых, многослойных, полых конструкциях или гипсокартоне. Они могут быть выполнены из различных полиамидов или металла.

Специальный крепеж – включает в себя различные подгруппы узкоспециализированной крепежной техники: заклепка, крепеж для электропроводки, сантехники и отопления, крепеж для строительных лесов и др.

Наличие продукции Розничной программы ЕКТ в нашем портфеле приведет к значительному повышению уровня сервиса для клиентов.



Илья Безруких,
менеджер отдела СПК

Примите наши поздравления! Коллектив РУССКОГО СВЕТА от души поздравляет

Менеджера логистического центра МРЦП **Александра Теплова** с рождением сына

Кладовщика логистического центра г. Тверь **Алексея Новикова** с рождением сына

Экспедитора г. Тверь **Максима Кудякова** с рождением дочери

Специалиста по продажам Смоленского филиала **Елену Кухтенкову** с рождением дочери

Специалиста по продажам Череповецкого филиала **Светлану Иванову** с рождением дочери

Кладовщика Ставропольского филиала **Николая Коврешкина** с рождением дочери

Специалиста по продажам Краснодарского филиала **Антон Колесникова** с рождением дочери

Начальника сектора Краснодарского филиала **Василия Латышева** с рождением сына

Менеджера по продажам филиала в г. Волжский **Максима Рединова** с рождением сына

Менеджера по продажам Кемеровского филиала **Дмитрия Башкирова** с рождением дочери

Начальника ЛЦ Сибирь **Дмитрия Русина** с рождением сына

Менеджера по продажам Новосибирского филиала **Алексея Захарова** с рождением дочери

Офис-менеджера Омского филиала **Татьяну Сенченко** с рождением сына

Начальника сектора Пермского филиала **Павла Шипицына** с рождением сына

Менеджера по продажам филиала в г. Сургут **Татьяну Кабаченко** с рождением дочери

Специалиста по продажам Екатеринбургского филиала **Аллу Батухтину** с рождением дочери

Специалиста по продажам Московского филиала **Олега Патраман** с рождением сына

Бухгалтера-кассира филиала в г. Сергиев-Посад **Наилу Дементьеву** с рождением сына

Менеджера по продажам Курского филиала **Алексея Егорова** с рождением дочери

Начальника сектора Брянского филиала **Владимира Корникова** с рождением сына

Начальника сектора Воронежского филиала **Юрия Прохорова** с рождением сына

Менеджера склада ЛЦ Тула **Андрея Обрящикова** с рождением дочери

Специалиста по продажам Московского филиала **Олесю Ткаченко** с рождением дочери