

IV Дилерский семинар

Ирина ОПАРИНА

16 февраля 2008 года компания ОВЕН провела очередной дилерский семинар, посвящённый перспективам развития торговой марки ОВЕН и новым стандартам работы дилерской сети. В работе семинара приняли участие представители более ста дилеров, приехавших в Москву из разных регионов России и стран СНГ.

Семинар был открыт вступительным словом начальника дилерского отдела ОВЕН **Марины Вадимовны Подколзиной**, в котором она приветствовала собравшихся в Москве. Наиболее успешным дилерам были вручены сертификаты и подарки со словами благодарности.

По сложившейся традиции выступил генеральный директор компании ОВЕН **Дмитрий Владимирович Крашенинников**. В своём докладе он рассказал об успехах компании, об её развитии, о новых разработках и производственных трудностях.

Во-первых, компания ОВЕН получила сертификат соответствия ИСО 9000, зарегистрированный в системе добровольной сертификации и подтверждающий грамотный менеджмент на всех уровнях управления предприятием и его успешную деятельность в целом. Получение сертификата – это признание стабильного качества выпускаемой продукции, её конкурентоспособности на рынке и успешного взаимодействия с потребителями.

Следующее достижение – увеличение доли продаж приборов ОВЕН дилерской сетью. Нарращивание продаж региональными представителями, безусловно, заслуживает наивысших похвал.



Традиционно были представлены новинки ОВЕН. В 2007 году компания выпустила на рынок ПИД-регулятор ТРМ210. Переработаны на соответствие классу «А» электромагнитной совместимости терморегуляторы ТРМ101, ТРМ200, ТРМ201, ТРМ202, что обеспечило повышенную надёжность приборов в сложных промышленных условиях. Также был анонсирован выпуск новых моделей терморегуляторов ОВЕН с ЭМС класса «А»: 2ТРМ0, ТРМ1, 2ТРМ1, ТРМ10, ТРМ12.

Линейка преобразователей интерфейсов ОВЕН пополнилась ещё одним преобразователем – АС2-М, который

упрощает интеграцию приборов ОВЕН с интерфейсом токовая петля (ТРМ32, ТРМ33, УКТ38, МПР51 и др.) в АСУ ТП, например, в системах диспетчеризации.

Начались продажи программируемых логических контроллеров ОВЕН ПЛК, и стало возможным построение многоуровневой автоматизированной системы управления полностью на приборах ОВЕН. Для удобства эксплуатации ПЛК выпущена недорогая и простая в настройке графическая панель оператора ИП320 с жидкокристаллическим экраном. Она эффективна при построении человеко-машинного интерфейса и предназначена для индикации технологических параметров и редактирования уставок.

В линейке модулей появился модуль дискретного ввода-вывода МДВВ с интерфейсом RS-485. Совмещая в одном корпусе входы и выходы, один модуль может выполнять сразу и сбор данных, и управление исполнительными механизмами. Поддержка стандартных протоколов DCON, Modbus обеспечивает интеграцию модуля в АСУ при решении целого ряда задач, это и сбор информации о состоянии контактных и бесконтактных дискретных датчиков, подсчёт продукции на конвейере или транспор-



тёре, включение и выключение нагревателей, электродвигателей и клапанов. Подготовлены новые модификации модулей МВУ8 и МВА8, поддерживающие эти же протоколы.

Генеральный директор остановился на датчиках давления. Не секрет, что с датчиками были сложности: объём их выпуска был недостаточен. Для устранения этого недостатка на участке датчиков давления на заводе была проведена модернизация оборудования, с учётом увеличения объёма продукции. Сейчас датчики производятся с разделительной мембраной из нержавеющей стали, и в самое ближайшее время планируется начать выпуск датчиков с усилителями, полностью соответствующих классу «А» ЭМС. И теперь ОВЕН готов представить рынку обновлённый датчик, выпускаемый в большом объёме.

В заключение г-н Крашенинников сообщил собравшимся организационную новость: компания вкладывает средства не только в производственные активы. Приобретено здание для центрального офиса. В ближайшее время, после завершения ремонта, предстоит переезд в новое здание, где специалисты ОВЕН будут рады видеть всех своих клиентов.

После короткого кофе-брейка состоялась вторая часть семинара, посвящённая рыночной стратегии компании ОВЕН на 2008–2010 гг. и новым стандартам работы дилерской сети, которую открыла коммерческий директор ОВЕН **Марина Анатольевна Зайцева**.

Главной темой выступления г-жи Зайцевой и обсуждения на семинаре стали методы повышения качества работы с клиентами, приобретающими продук-

цию ОВЕН в регионах через дилерскую сеть. Основная идея заключалась в том, чтобы познакомить дилеров с новым стандартом работы дилерской сети ОВЕН, созданным на основе собственных наработок и с учётом опыта крупнейших зарубежных фирм. Особое внимание Марина Анатольевна уделила повышению эффективности совместной работы с дилерами на рынке АСУ ТП:



«В этом году мы решили немного изменить традиционное содержание нашего дилерского семинара и поговорить не только о функциях и характеристиках нашей продукции, но и о том, как повысить результативность нашей совместной работы с региональными представителями. С момента основания нашей компании в своей деятельности мы руководствуемся несколькими ключевыми принципами работы с клиентами:

- во-первых, и на наш взгляд – это самое главное при покупке технически сложной продукции, – это возможность получения грамотной технической консультации, причём своевременно и бесплатно;

- во-вторых, это возможность приобретения нашей продукции в любом сколько угодно отдалённом уголке России по ценам завода-изготовителя;
- и в-третьих, это открытость, гибкость, доброжелательность и индивидуальный подход при работе с клиентами и партнёрскими региональными торговыми организациями.

Мы искренне надеемся, что покупатели продукции ОВЕН заметят и по достоинству оценят наши усилия.»

С презентациями новой продукции выступили начальники отделов. В перерывах между докладами проходили круглые столы, на которых можно было задать интересующие вопросы специалистам ОВЕН и обсудить партнёрские отношения. Состоявшееся общение было деловым, конструктивным и заинтересованным. Приятно было видеть успешных коллег и новых партнёров ОВЕН.

На этом завершилась официальная часть семинара, после чего состоялся торжественный обед, на котором участники смогли не только отведать замечательные блюда и напитки, но и продолжить взаимовыгодное общение в неформальной обстановке. Компания ОВЕН намерена и в дальнейшем продолжать традицию проведения подобных встреч: они помогают активному обмену информацией, заинтересованному общению и в итоге способствуют росту и процветанию всех участников. ■

