

ЗАБОТУ О ТЕХНИКЕ БЕРЕМ НА СЕБЯ

Вопросы обслуживания техники важны в любой сфере бизнеса и то, что этим должны заниматься профессионалы – несомненно. Задумываться заставляет вопрос выбора форм сотрудничества с компаниями сервисного обслуживания техники. О том, как найти лучшее, выгодное и эффективное решение этой задачи мы сегодня беседуем с Терентьевой Светланой, менеджером по маркетингу компании «Alfa Company».



Светлана Терентьева
Менеджер по маркетингу, «Alfa Company»

- В этом году ваша компания отметила десятилетний юбилей. Вы добились серьезных профессионально значимых результатов за это время, расскажите о них.

- Да, действительно, вот уже десять лет компания «Alfa Company» успешно работает на рынке Волгоградской и Астраханской областей. За это время были определены и разработаны три ключевых направления деятельности компании, в которых мы успешно работаем и сегодня. Во-первых, это сервисное обслуживание и ремонт копировально-множительных аппаратов с высокой производительностью, полноцветного оборудования, широкоформатной техники. Также компания является поставщиком полиграфического оборудования марок «Xerox» и «Riso» для офисов, дизайн-салонов, рекламных агентств, издательств и типографий, являясь премьер-партнером компании «Xerox» и официальным дилером «Riso».

Еще одно направление - АСУТП

«под ключ»: поставка и инжиниринг от трубопроводной арматуры «ДС Контролз» до систем управления технологическими процессом «Йокогава Электрик».

Особенно хочется отметить, что направление сервисного обслуживания было открыто нами четыре года назад по просьбе заказчиков. В настоящий момент наш сервисный центр динамично развивается, предоставляя клиентам качественные услуги и максимально эффективные формы сотрудничества. Основной упор мы делаем на обеспечение высокого уровня поддержки заказчиков и гарантию бесперебойной работы техники.

- Что именно может предложить клиентам ваша сервисная служба?

- В настоящий момент у нас существует четыре основные формы сотрудничества по сервисному обслуживанию. Это может быть разовое сервисное обслуживание или годовой договор на полное техническое обслуживание, включающее все виды ремонта и один

обязательный ежемесячный выезд сервисного инженера. Годовой договор может разделяться на обслуживание «с деталями» или «без деталей» - по желанию клиента. И, наконец, новая форма – покопийный контракт на годовое обслуживание, работающий по схеме «все включено».

- Какая форма договора наиболее удобна для клиентов?

- Наиболее удобен и эффективен покопийный контракт. Вы просто представьте - мы берем на себя полную ответственность за бесперебойную работу техники.

Заклучая данный вид договора, заказчик получает максимальный пакет услуг, который можно также назвать универсальным: исполнением всех необходимых диагностических и ремонтных работ с включением услуг по поддержке программного обеспечения, плюс поставка запасных частей и элементов, ресурсных и расходных материалов к оборудованию по мере их расходования.



- То есть получается, что данная форма договора - это аутсорсинг печатной техники?

- Абсолютно верно. Заказчик просто печатает свои заказы и зарабатывает деньги, все остальное - наша забота.

При подписании договора мы рассчитываем стоимость одной копии и утверждаем ее на все время действия контракта. Таким образом, заказчик платит только за копию, никаких дополнительных или скрытых затрат нет! А всю заботу об исправной работе техники, о запчастях, расходных материалах (кроме бумаги) – мы полностью берем на себя. Наш заказчик получает возможность использовать сэкономленное время на решение стратегических вопросов развития собственной компании, не отвлекаясь на технические «мелочи».

Дополнительные преимущества покопийного договора - это отсутствие необходимости согласовывать закупки запасных частей внутри вашей компании, возложение ответственности за исправность оборудования на

наш сервисный центр, уверенность в гарантийном обслуживании.

- Есть ли у вашей компании свой «ключ к успеху»?

- В целом все достаточно просто: в своей работе мы придерживаемся выбранных принципов. А принципы работы следующие: качественная техническая поддержка и сервисное обслуживание, индивидуальный подход к заказчику и грамотная кадровая политика, широкий выбор предлагаемых услуг и ассортимента товаров, взаимовыгодные условия заключения контрактов. Это дает нам возможность двигаться вперед к новым достижениям и расширению сферы своей деятельности. Но все же самое главное, чего мы придерживаемся в работе и позиционируем это как кредо компании: наш бизнес – это развитие бизнеса нашего партнера!

- Что даст вашим потенциальным заказчикам выбор сотрудничества с сервисным центром «Alfa Company»?

- Настоящую ценность надежного партнерства измерить невозможно, но все же некоторые моменты эффективного сотрудничества определить стоит.

Выбирая услуги сервисного центра «Alfa Company», наши заказчики выбирают компетентность, профессионализм и многолетний опыт работы специалистов, а значит – высокое качество услуг.

Наличие у «Alfa Company» статуса официального сервисного центра по ведущим маркам производителей даст возможность уменьшить затраты на ремонт оргтехники.

И самое главное, доверие профессионалам, цель которых помочь развитию бизнеса партнера, обязательно даст эффективные результаты.



ул. Новорядская, 58,
тел.: 49-49-00
www.alfacomputer.ru