

**Текст «О компании»
для сайта компании
«Климато»**

стоимость подобного текста — 4,3 долл.
(2 долл./гривен-рублей по курсу
за 1000 зн. без пробелов)

Задача: на основе предоставленной информации создать текст «О компании», объемом 1800–3000 символов (оптимально — 2000–2500 збп), для размещения на соответствующей странице веб-сайта компании «Климато». Статья должна быть легко читаемой, иметь простую, но понятную структуру.

Предназначается она, в первую очередь, потенциальным партнерам и должна отвечать на их главный вопрос «С кем я имею дело?», т.е. — формировать положительное представление о контрагенте.

Цель — вызвать доверительное отношение к компании у рядовых покупателей и убедить потенциальных бизнес-партнеров в перспективности сотрудничества с ней.

Технические показатели уникальности материала — на усмотрение автора.

Решение:

Содержание: возникновение компании, уникальность избранного пути развития, масштабы ее деятельности и стабильность рыночных позиций на сегодняшний день, оригинальность и эффективность бизнес-схем, твердость основных коммерческих принципов.

Структура: в полном соответствии с ТЗ.

Уникальность: 97% по Advego Plagiatus.

Объем: 2143 збп.

Опубликовано: <http://klimato.ru/about/>

ТЕКСТ



«Климато» — бизнес нового формата

С чего начиналось

Ко времени появления компании «Климато» на отечественном рынке климатического оборудования (в 2008 г.) там уже была немалая конкуренция. Поэтому перед коллективом «новорожденной» компании сразу встал вопрос: «Что нового в этой сфере мы можем предложить покупателям?»

Ответ был найден в анализе процессов «наступления» современного информационного мира. Было принято решение не обременять структуру компании множеством малоэффективных подразделений, а сделать главный упор на онлайн-продажи посредством коммуникационных сетей на базе Интернет. Как показало время — это был единственно правильный вариант, открывший перед нами долгосрочные перспективы развития на годы вперед.

«Климато» сегодня

На сегодняшний день наша компания является весьма заметной и авторитетной «фигурой» в своей специализации, а в сферу ее бизнес-интересов входит не только вся РФ, но даже Беларусь и Казахстан. Объемы продаж уверенно растут, ассортимент товаров и спектр услуг неуклонно расширяются.

С момента образования компании, нашими клиентами стало более 2000 предприятий и организаций частной и коммунальной собственности, среди которых и такие «маститые» фирмы как MEGA, KFC, MANGO, Marriott. А все потому, что мы очень тщательно разрабатываем свои бизнес-схемы и это обеспечивает нашим клиентам поистине уникальные условия обслуживания.

Не последнюю роль в успешном становлении компании сыграло и грамотное разделение функций между нами и организациями по монтажу и проектированию, чьи услуги представлены на нашем сайте. Они работают на условиях подряда, что в конечном итоге также является положительным для клиентов, т.к. улучшается качество обслуживания без повышения общей стоимости товаров и услуг.

Сегодня мы имеем широкую дилерскую сеть и очень солидную базу постоянных клиентов, обеспечивающих нас бесплатной имиджевой рекламой посредством т.н. «сарафанного радио». Это, в свою очередь, позволяет нам существенно урезать рекламный фонд, а сэкономленные средства направить на увеличение скидок для всех категорий покупателей.

Наши принципы:

1. *«Требовать скидку на любой товар — священное право каждого покупателя»* — на этом построена вся ценовая политика компании.
2. *«Доверие должно вознаграждаться»* — покупатель еще только набирает телефонный номер менеджера, а уже имеет первоначальную скидку.
3. *«Деньги — вторично, отношение — главное»* — это лежит в основе всех наших планов по развитию бизнеса.

В новый век — вместе с «Климато»!