

В компанию ElecPrime обращаются, когда радиоэлектронные компоненты нужны «ещё вчера»



Материал подготовил Николай Василенко

Традиционная российская беда – надежда на то, что всё само собой образуется, – Алексея Александровича Гаврилова не впечатляет. Ему интересно взяться за трудную задачу и решить её. В интервью нашему журналу генеральный директор компании ООО «Нодал проджектс Групп» (торговая марка ElecPrime) рассказывает, как намеревается совершенствовать оперативность поставок качественных электронных компонентов российским предприятиям-производителям радиоэлектронной аппаратуры.

Сегодня в России предостаточно компаний, поставляющих электронные компоненты. Чем объясняется популярность компании ElecPrime?

Основной козырь компании ElecPrime в её открытости. Обычно фирмы, работающие с вендорами из Азии, скрывают это от заказчиков. Мы говорим прямо, что работаем с НАДЁЖНЫМИ производителями из Азии, которые прошли жёсткий отбор, и качество продукции которых проверено временем.

Все наши заказчики знают: получить радиоэлектронные компоненты высокого качества и по доступной цене они всегда могут в нашей компании. Именно поэтому, однажды начав сотрудничество с нами, они увеличивает объёмы заказов и рекомендуют ElecPrime хорошим друзьям.

Чем привлекают Вас производители из Азии?

История развития ElecPrime началась именно с азиатских производителей. Со многими представителями заводов мы встречались и вели персональные и коллективные переговоры. Конечно же, есть



Гаврилов Алексей Александрович, генеральный директор компании ElecPrime

компании из Азии, которые поставляют неоригинальные электронные компоненты под видом оригинальных, но за период работы с 2010 по 2011 гг. мы жёстко отсеяли таких недобросовестных поставщиков, так как для нас главное при выборе партнёра – это КАЧЕСТВО и НАДЁЖНОСТЬ. Оставили лучших из лучших, поставляющих только оригинальные качественные электронные компоненты. Сегодня все клиенты компании ElecPrime получают электронные компоненты от заводов производителей в Малайзии, Китае, Сингапуре, Корее и Филиппинах, продукция которых пользуется заслуженной популярностью во всём мире. В случае если наш клиент заинтересован в поставках радиокомпонентов из других стран, например из США или Канады, мы также на выгодных условиях можем ему поставить продукцию этих стран. Сроки и цены будут чуть выше, но тут, как говорится, хозяин-барин. Ни для кого не секрет, что многие производители из Америки размещают заказы на заводах в Азии. Кстати, многие российские компании скрывают происхождение поставляемых радиоэлектронных компонентов, и зачастую на их складах находится продукция, произведённая на тех же заводах в Азии, только закуплена она в два-три раза дороже из-за сложных цепочек поставок, заканчивающихся обычно в Америке.

И что же позволяет оставаться в лидерах?

Каждый специалист ElecPrime заботится о непоколебимости репутации компании. Помимо оперативной обработки заказов он стремится подобрать необходимую замену, если таковая есть,

предоставляет техническую документацию на заказываемые изделия, интересуется пожеланиями и удовлетворённостью клиентов. И ещё мы гордимся, что более чем за 2 года работы все компании, начавшие сотрудничать с нами, планируют развивать отношения с ElecPrime и в дальнейшем.

Что же конкретно получает заказчик, обращаясь в ElecPrime?

Каждый заказчик компании ElecPrime получает:

- любые оригинальные качественные электронные компоненты из Азии, минуя склады перекупщиков напрямую от производителей и ведущих дистрибьюторов;
- надёжные поставки в согласованные сроки и по конкурентным ценам;
- эффективную поставку по заранее согласованному графику и поддержке работ по проектам;
- оптимальный подбор комплектующих для решения задач любого уровня сложности;
- редкие и даже снятые с производства электронные компоненты;
- всестороннюю техническую поддержку и online-консультации.

И много других полезных преимуществ, благодаря чему наши заказчики увеличивают объёмы, количество и периодичность заказов.

Электронные компоненты каких компаний наиболее востребованы сегодня?

Компания ElecPrime предлагает комплектующие практически всех мировых производителей. Наиболее востребованные сегодня – это компоненты от Texas Instruments, International Rectifier, XILINX, FIBOX, Analog Devices, ST Microelectronics, Maxim, KINGBRIGHT, ON Semiconductor, Cree, Mean Well, Power-one, EEMB, Sierra Wireless, Intel, Bestar, Bright-Led, Chinfa Electronics, Digi International, Bourns, ELECTRONICON, ERCO & GENER, Finder, Geyer, Hitachi AIC, Honeywell, Omron, Panasonic Industrial Europe, PEAK electronics, RECOM Electronic, Samwha Capacitor, Semikron, Sumida, Sunlike Display

На правах рекламы

Technologies, Tai-Shing Electronic Components, TDK-Lambda, Trimble, Wanjia Electric, Winstar Display, Yageo, VISHAY...

Перечень впечатляет, но компоненты от этих производителей предлагают и другие поставщики. И привлечь заказчика только лишь внимательным и заботливым отношением довольно сложно.

А вот послушайте историю взаимоотношений с одним из наших заказчиков – ОАО «Научно-производственная фирма «Элдис»». Её снабженцы стали оформлять в ElecPrime крупный заказ после того, как один известный поставщик, приняв заказ в обработку и продержав почти месяц, отказался его выполнять под надуманным предлогом. В результате у заказчика сложилась критическая ситуация, которая грозила не только репутационными издержками, но и серьёзными штрафными санкциями. Вспоминаю слова взволнованного представителя ОАО «НПФ «Элдис»»: «Эти радиоэлектронные компоненты нам нужны «ещё вчера». Выручайте!». Служба логистики ElecPrime сработала сверхоперативно. Прошло ровно семь дней, и счастливый снабженец заказчика получил на складе ElecPrime уже растаможенный и на 100% выполненный заказ. С нашей помощью ситуация благополучно разрешилась. Мы же извлекли из неё полезный урок.

Кроме качественных электронных компонентов клиентам нужна ещё надёжность в исполнении заказа и, что важно, – оперативность. Сегодня у нашей логистической службы в регламенте прописаны сроки исполнения по срочным заказам – одна неделя. И этот регламент в компании ElecPrime выполняется неукоснительно.

Вы сказали, что все компании, нававшие сотрудничать с Вами, планируют развивать отношения с ElecPrime и в дальнейшем. Расскажите хотя бы о некоторых из них.

Практически о каждой компании мог бы рассказать много интересного. Хотя это займёт много времени. Да и со многими заказчиками у нас, как правило, действуют стандартные бизнес-правила о неразглашении сведений. Особенно это относится к серьёзным заказчикам федерального и регионального уровней. В то же время многие компании самостоятельно присылают в адрес ElecPrime благодарственные письма о работе наших специалистов или положительные

отзывы о компании ElecPrime. Кстати, наши маркетологи планируют в ближайшее время разместить часть этих отзывов на интернет-сайте ElecPrime. А вот отзыв от Игоря Юрьевича Баласова, генерального директора компании ОАО «НПФ «Элдис»» из города Новосибирска, мне особенно приятен: «Мы с уверенностью можем рекомендовать ElecPrime всем компаниям, которые заинтересованы в профессиональном индивидуальном подходе и гибкой ценовой политике, а также своевременной поставке любых радиоэлектронных компонентов и IT-оборудования».

Что Вы можете сообщить о логистических направлениях ElecPrime?

Разумеется, все тонкости логистических цепочек мы сейчас раскрывать не станем. Это наше основное конкурентное преимущество. Скажу только, что в основном они начинаются в Азии. Заказчики уже убедились в добросовестности наших поставщиков. Знаете, я даже не припомню сейчас ни одной серьёзной рекламации. А вот цены на радиоэлектронные компоненты из Азии, по понятным причинам, значительно уступают американским и европейским. И это ещё одно серьёзное преимущество, ценимое нашими постоянными, да и новыми заказчиками. Наши клиенты могут быть уверены в том, что, обратившись к нам однажды, они могут всегда получать практически любые радиокомпоненты зарубежных производителей. Причём это характерно как для заказа от одной позиции, так и для заказа, на оформление которого уходит несколько стандартных коробок бумаги. Каждый заказчик ElecPrime, будь то небольшая семейная фирма или серьёзная региональная и даже федеральная компания, ощущает наш профессионализм, заинтересованное отношение и клиентоориентированность. Именно поэтому они работают с нами на постоянной основе.

Вы заговорили о новых заказчиках и предвосхитили очередной вопрос о планах развития ElecPrime.

Сейчас не буду раскрывать все секреты стратегического развития компании. Что же касается ближайшего периода, то в планах намечено привлечение опытных специалистов, заключение контрактов с новыми поставщиками, расширение номенклатуры поставляемых радиоэлектронных компонентов и увеличение департамента продаж. Если же говорить более конкретно, то до конца 2013 года

запланировано увеличение оборотов компании ElecPrime на 100%. Уверен, что при соблюдении наших принципов открытости перед клиентами, надёжности и оперативности поставок электронных компонентов по конкурентным ценам эти планы будут перевыполнены.

Звучит весьма оптимистично. А на чём всё-таки основаны Ваши успехи?

Скажу откровенно, успехи компании ElecPrime, сегодняшние и завтрашние, обеспечивают её высококвалифицированные специалисты. О каждом могу сказать много приятных слов, но особенно хочу отметить Павла Викторовича Няхина. Во многом благодаря его усилиям наши заказчики оперативно получают радиоэлектронные компоненты, нужные им «ещё вчера». Практически каждый из них отмечает оперативность работы, начиная с оформления заявки на поставку электронных компонентов и до их непосредственной отгрузки. Для этого внедрена специальная система регламентов. Каждый специалист компании чётко следует им: обработка заявки любой сложности от 2 до 8 часов, экспресс-доставка в течение одной недели, стандартная доставка не более трёх недель. За всю историю ElecPrime не могу вспомнить ни одного случая нарушения нашими специалистами этих жёстких регламентов. Ведь каждый из них понимает, насколько важно для заказчика получить качественные радиоэлектронные компоненты как можно быстрее, чтобы не затянуть производственные процессы клиента, и тем более, чтобы их не сорвать. А ещё таких результатов позволяет добиться слаженная работа всего коллектива нашей компании, чётко обозначенные и понятные всем бизнес-процессы и мягкий, не директивный, контроль исполнения.

И главное: как заказать в компании ElecPrime партию радиоэлектронных компонентов?

Оформить заказ у нас довольно просто. Для этого нужно зайти на наш сайт и по указанным средствам связи обратиться к любому специалисту компании. Можно оформить заявку и напрямую – через Ивана Витальевича Жилина, руководителя департамента продаж. У него солидный опыт коммуникаций и особый, присущий только ему, располагающий стиль общения. Проверьте сами!

Тел.: (495) 989-6335
www.nodalgroup.ru
www.elecprime.ru