

ДМИТРИЙ АХМЕДОВ,
региональный директор
по продажам компании Termoclip

:: Скажите, пожалуйста, с какой продукцией вы пришли на это мероприятие? Что вы хотели представить клиентам? Был ли упор на какие-либо товарные позиции?

— На данном мероприятии мы представляем продукцию Termoclip — в частности, монтажные системы. Специфичность представленных нами решений соответствует особенностям позиционирования компании LUNDA. Мы подбирали товары и схемы монтажа, которые относятся именно к строительству, вентиляции, водоснабжению и канализации.

:: Что вы можете сказать о качестве и количестве аудитории мероприятия, о людях, которые приходили на ваш стенд?

— В основном подходили представители монтажных бригад, что было ожидаемо. Они задавали вопросы, как применить эту или иную продукцию на объекте, либо с просьбами решить специфический вопрос или проблему. Допустим, оседает каркасный дом, то есть невозможна жёсткая фиксация некоторых узлов, так как их



может вырвать. И мы рассказывали, что с этим делать.

Из тех, кто приходил, большинство общались по делу. «Праздношатающихся» здесь вряд ли встретишь. Это очень важно, потому что время дорого и негоже его тратить на пустое. С десяти утра до пяти вечера ты максимально отдаёшься работе на выставке. Это очень важно. К слову сказать, большая, например, трёхдневная выставка очень тяжело воспринимается человеком, даже если он профессионал своего дела. А вот один день — всё получается сжато, очень конкретно по делу и интересно.

Приходили также и наши клиенты, которые с нами и компанией LUNDA уже

работают давно. Справедливости ради отмечу, что, помимо новых людей, монтажников, приходили подрядчики, а также представители самых серьёзных организаций. Были и дилеры, и снабженческие организации.

Обратная связь очень важна. Где её ещё получишь? Для нас важно, чтобы специалист ушёл довольный общением, смог применить полученную от нас информацию в своей ежедневной работе.

Termoclip предлагает товары хорошего качества, которые объективно не уступают импортным аналогам. И мы готовы представить их присутствующим здесь профессионалам в максимально объективном свете. ●

ВЛАДИСЛАВ ЛИСОВСКИЙ,
начальник отдела продаж компании FAF

:: Владислав, расскажите, какие продукты вы представили на «ЛУНДА Экспо»? Были ли они специально подобраны или это просто ваш текущий ассортимент для клиентов и партнёров?

— Мы привезли оборудование, предназначенное в основном для использования во внутренних системах, включая затворы, задвижки и краны небольших диаметров (до 300 мм). Также у нас были

эксклюзивные позиции для наружного водоснабжения. А ещё мы представили технический каталог с нашей полной линейкой арматуры для различных областей применения.

:: Каковы ваши впечатления от аудитории на выставке? Были ли задаваемые вопросы осмысленными, а посетители заинтересованы? Можете ли вы описать среднего посетителя вашего стенда?

— Посетители нашего стенда были явно заинтересованы и целенаправлены. Они приходили с чётко сформулированными вопросами и задачами, интересуясь именно нашим продуктом. В основном это были люди, ищущие конкретные решения для своих задач. ●

