



Grandfayans

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК



ГАЛИНА МИХАЙЛОВНА МАРКАРЬЯНЦ

СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

ИНТЕРВЬЮ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

«УСТАНАВЛИВАЯ ЦЕЛИ, НАСТРОЙ СЕБЯ НА ПОБЕДУ»



ЖУРНАЛ

ГРАНДФАЯНС



**Достижения компании за
прошедший год
стр. 4-9**



Общественная деятельность компании стр. 10-13



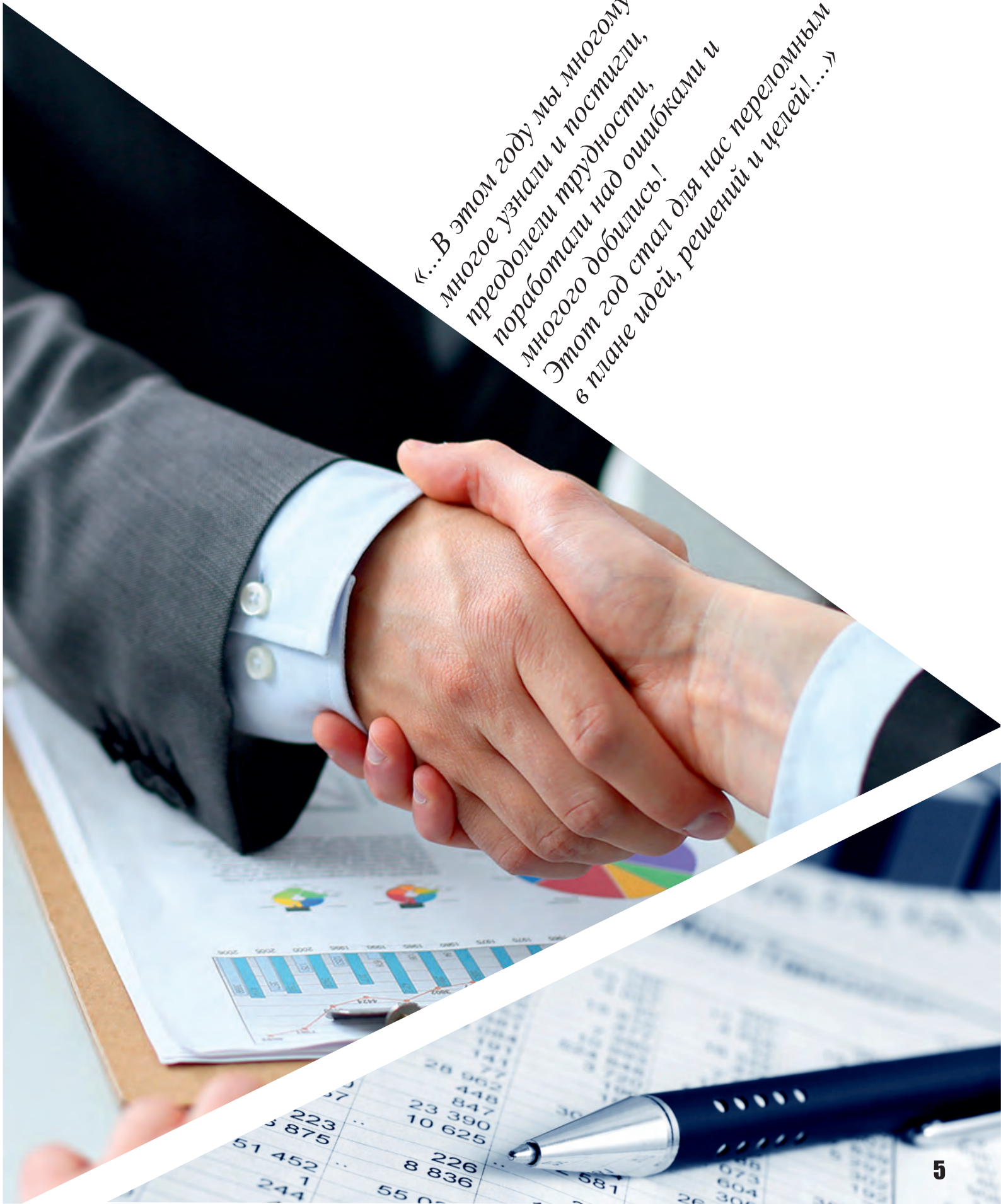
**Секреты успешного
руководителя
стр. 10-13**

A hand in a dark suit jacket is drawing a white line graph on a grid background. The graph shows a line that starts at the bottom left, goes up to a peak, then down to a trough, and then up to a higher peak. The background is a dark blue grid. In the top right corner, there is a small inset image of a cup of coffee with a spoon.

НАШИ УСПЕХИ ЗА ГОД

ШЕСТЬ СОСТАВЛЯЮЩИХ
КЛЮЧЕЙ К УСПЕХУ:
ЛИЧНОСТНАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ,
ИСКРЕННОСТЬ,
СКРОМНОСТЬ,
ВЕЖЛИВОСТЬ,
МУДРОСТЬ,
МИЛОСЕРДИЕ.
© УИЛЬЯМ МЕННИНГЕР

*«...В этом году мы многому научились,
многое узнали и постигли,
преодолели трудности,
поработали над ошибками,
многого добились!
Этот год стал для нас переломным
в плане идей, решений и целей!...»*



Достижения компании за прошедший год

Вот и прошел еще один год в жизни нашей компании «Grandfayans»!

В этом году мы многому научились, многое узнали и постигли, преодолели трудности, поработали над ошибками и многого добились!

В первую очередь мы хотим Вам коротко рассказать о наших новинках.

Наша гордость — мебель для ванных комнат «Eva Gold» — в этом году значительно подросла. Мы разработали и выпустили новые коллекции мебели!

Очаровательный «Каскад», интригующая «Иллюзия», брутальная «Мокко», чарующая «Шимо», элегантный «Прованс», изысканный «Багель» стали хитом продаж в своем сегменте!

Такого очарования и разнообразия мебели для ванных комнат в эконо сегменте Вы не найдете ни у одной компании.

Сочетание дизайна и функциональности мебели — это прекрасное решение для Ваших клиентов! К тому же по очень выгодной цене!

Для развития кухонной мебели «Eva Gold» в этом году мы разработали дополнительные угловые модули. Навесной и напольный модуль кухни с фасадами из МДФ позволяет



сформировать и установить максимально удобный комплект мебели в кухне любой площади.

Разработав такой модуль, нам удалось повысить продажи в торговых точках наших клиентов и максимально удовлетворить их потребности.

Рынок сантехники постоянно изменяется и дополняется новыми товарами. И в этом году под брендом «Eva Gold» мы выпустили на рынок стеклянные душевые ограждения.

Пятнадцать моделей душевых ограждений на ванну, в дверной проем и на поддон сразу стартовали с высокими продажами!

В частных домах, в маленьких квартирах, в шикарных SPA и отелях сейчас зачастую устанавливают именно душевое ограждение. Во-первых, они очень стильно смотрятся, во-вторых - компактны и функциональны, в-третьих - практичны. А цена очень заманчива!



«Душевое ограждение JY031»



«Душевое ограждение JY133»



«Каскад»



«Иллюзия»



«Мокко»



«Прованс»



«Багель»



«Кухня лимон/оранжевый»



«Кухня фиолетовая»



«Кухня ваниль»

Достижения компании за прошедший год

В этом году мы плодотворно поработали над коллекциями мебели торговой марки «Sfarzo».

«Sfarzo» всегда отличалась изящностью, неповторимым итальянским стилем и шармом. И для того, чтобы коллекция совершенствовалась, мы обновили в ней ряд моделей — изменили направляющие, заменили умывальники.

А еще появились новые коллекции! Новинки «Albero» и «Venecia» — это классические коллекции, очарование которых достигается не ярким цветом, а классическими фрезерованными элементами и стеклянными светильниками.

Также в ноябре вышли еще две новые коллекции — «Beatrice» и «Patricia».

В коллекции «Beatrice» вертикальные опоры и боковые стенки выполнены из массива дуба и окрашены в молочный цвет. Фасадная часть тумбы и зеркала изготовлена из панелей МДФ, шпонированных дубом. Особый шарм коллекции придают стекла с винтажным рисунком, дополненным изящными стразами.

Коллекция «Patricia» - это сочетание строгой геометрии орнаментов и



изысканного зеркального полотна с пескоструйным рисунком.

Огромным шагом в этом году для нас стало заключение дилерства с АО «Кировская Керамика». В нашем ассортименте теперь представлены бренды «Rosa» и «Kirovit». Продукция этого завода пользуется спросом и широко известна на рынке сантехники в любом регионе нашей страны.

Вы думаете, что это все, чего мы достигли за год? А вот и нет! Мы активно расширяем ассортимент!

Теперь в нашей компании можно приобрести по выгодной цене композитные мойки «GranFest»

Особое внимание покупатели, в частности, уделяют коллекции «Venecia». Коллекция представлена в двух цветовых решениях: светлый орех и карпатская ель. «Albero» - еще одна новинка сезона. Обе коллекции прекрасно впишутся в любой интерьер ванной комнаты.



«Albero»



«Venecia» (карпатская ель)



«Venecia» (светлый орех)

НОВИНКИ



различных цветов и форм, полотенцесушители фирмы «Терра», тепловентиляторы, тепловые пушки и радиаторы, аксессуары для ванных комнат в широком ассортименте, сифоны торговой марки «Wirquin» и «Wirplast».

Также в этом году мы решили обновить всю свою рекламную продукцию!

Уже выпущены в новом дизайне и с актуальным ассортиментом плакаты и буклеты по мебели «Eva Gold» и «Sfarzo»,

а также генеральный каталог на 2017 год!

В кратчайшие сроки был обновлен весь фотобанк наших коллекций мебели! И теперь все коллекции представлены в полноценных 3D моделях в интерьере. Такие фотографии в первую очередь помогают продавать нашим клиентам! А все потому, что на них изображена мебель в интерьере, и клиент с легкостью может представить как комплект впишется в его ванную комнату.

Активно обновляется и сайт компании! Теперь на сайте постоянно проходят обновления ассортимента, мы добавляем актуальные новости компании! Ознакомьтесь с нашим сайтом, и он поможет Вам вместе с нашими менеджерами подобрать товар, который увеличит Ваши продажи!

Проведя такой удачный год в плане развития, мы решили не останавливаться! Скоро у нас появятся интересные новинки! Уже в январе-феврале 2017 года в продажу поступят 12 новых коллекций мебели для ванных комнат.

Следите за нашими почтовыми рассылками и новостями на сайте, и будьте всегда первыми в курсе всех новостей!

* Вашей компании нет в почтовой рассылке? Пришлите письмо с текстом «Хочу получать рассылку» на электронный адрес: marketolog5@grandfayans.ru



УСПЕХА

Работа с нами - гарантия



**ОБЩЕСТВЕННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
КОМПАНИИ**

ИСТИННАЯ ЦЕЛЬ ДЕЛА
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ
НЕ В ТОМ, ЧТОБЫ
БЛАГОТВОРИТЬ, А ЧТОБЫ
НЕКОМУ БЫЛО
БЛАГОТВОРИТЬ.
© ВАСИЛИЙ ОСИПОВИЧ
КЛЮЧЕВСКИЙ

«...Важно понимать, что
благотворительность - это скорее
культура человека, умение воспринимать
адекватно окружающий мир, а не просто
сбор денег...»



Общественная деятельность компании

Секрет успешного бизнеса не только в умении заключить выгодную сделку. Многие известные предприниматели давно пришли к выводу, что прибыль - это результат той пользы, которую деятельность компании приносит людям. Понимая и принимая свою социальную ответственность, такие компании охотно занимаются благотворительностью.

Для компании «Grandfayans» эта сфера также не нова. Уже несколько лет подряд мы поддерживаем ряд проектов, призванных сделать жизнь общества

хоть немного лучше. И круг их регулярно расширяется.

Традиции благотворительности и меценатства в нашей стране сложились много веков назад. Первые «благотворительные акции» упоминаются еще в древнерусских летописях. Правда, во времена Киевской Руси существовала так называемая «слепая» благотворительность: обеспеченные граждане по праздникам раздавали милостыню малоимущим, при этом дальнейшая судьба обездоленного мало кого из них интересовала.

С развитием института милосердия в обществе благотворительность стала «адресной». Возникли целые династии купцов и промышленников, жертвовавшие немалые средства на строительство ночлежных приютов, народных столовых, швейных мастерских, амбулаторий и больниц.

После революции 1917-го года о частной благотворительности немного забыли. Заботу о малоимущих слоях населения взяло на себя государство. Однако, с середины 1990-х годов традиции меценатства стали возрождаться.

Компания «Grandfayans» придерживается именно «адресной» концепции благотворительности. Уже несколько лет подряд мы реализуем несколько проектов в этой сфере. Среди них помощь воспитанникам школы-интерната в станице Тацинской Ростовской области. Сейчас в этом учебном заведении учится 165 воспитанников. «Grandfayans» совместно с партнерами оказывает материальную поддержку интернату. Собранные средства идут на закупку вещей первой необходимости — одежды, обуви, а также спортивного инвентаря и мебели. Сотрудники компании не раз приезжали в гости к ученикам и организовывали праздники для детей.



«Галина Михайловна Муромцева с директором Тацинского детского дома»



«Совместное фото с воспитанниками Таинского детского дома»

Еще один проект, который «Grandfayans» помогает реализовывать несколько лет подряд, называется «Дети в спорт». Этот фестиваль проводится при поддержке Министерства физической культуры и спорта Ростовской области. Ежегодно в нем принимают участие порядка 15 тысяч человек. Причем примерно 5 тысяч из них — дети.

Почетным гостем праздника являются известные отечественные спортсмены. Главная задача мероприятия — познакомить самых юных гостей фестиваля с различными видами спорта, представленными в регионе, и помочь выбрать подходящую для них секцию или клуб.

— Компания «Grandfayans» выступила спонсором фестиваля «Дети в спорт», поскольку мы считаем, что энергия нового поколения должна быть направлена в позитивное русло, — говорит учредитель компании Галина Михайловна Маркарьянц. — Ведь спорт — это не только рекорды, это еще и воспитание характера, развитие способности преодолевать трудности, достигать поставленной цели. И чем раньше человек к этому приходит, тем выше вероятность, что он станет сильной личностью и в будущем сможет добиться успеха в разных сферах жизни.

Круг благотворительных проектов, в которых принимает участие «Grandfayans», постоянно расширяется.

В частности, компания на безвозмездной основе помогает доставлять гуманитарные грузы из Москвы для малоимущих семей. Благодаря этому у благотворительных организаций появляется возможность экономить средства на перевозках и направлять их на другие цели, например, на помощь детям, нуждающимся в лечении.

А совсем недавно мы приняли участие в организации фестиваля для слабослышащих и глухих детей «Один мир — одна мечта». Он проводился в ноябре в городе Азове. Среди участников ребята из десяти российских городов, в том числе Хабаровска, Краснодара, Тулы и Республики Марий Эл. Для них будет организован конкурс «жестовой песни».

— Наша главная задача — помочь этим детям развивать коммуникативные навыки, а также раскрыть их творческий потенциал, — поясняют организаторы фестиваля.

«Истинная цель дела благотворительности не в том, чтобы благотворить, а чтобы некому было благотворить».

Василий Осипович Ключевский, российский историк, академик Императорской Академии в Санкт-Петербурге.



DREAMS
DON'T WORK
UNLESS
YOU DO

**СЕКРЕТЫ
УСПЕШНОГО
РУКОВОДИТЕЛЯ**

УСПЕШНЫЕ ЛИДЕРЫ
СТРОЯТ СВОИ ОРГАНИЗАЦИИ
ИЗ ЛЮДЕЙ, ЖЕЛАЮЩИХ
ВЗОБРАТЬСЯ НА САМУЮ
ВЕРШИНУ.
© ДЖЕФФ О'ЛИРИ

*«...Любите своих сотрудников, своих
коллег и своих напарников, и они полюбят
Вас, Вашу команду и Ваш товар!...»*



Секреты успешного руководителя

В постоянно меняющейся ситуации на рынке в выигрыше остаются те компании, которые быстрее других смогут приспособиться к новым экономическим условиям. Готовность постоянно развиваться, сохраняя при этом верность своим клиентам и партнерам — ключевой принцип философии «Grandfayans».

Повышение курса основных валют и санкционная политика в отношении России со стороны стран Евросоюза, безусловно, отразились на благосостоянии населения. Каждый руководитель,

работающий в сфере торговли заметил, что сегодня покупатели стали более вдумчиво подходить к приобретению того или иного товара. Однако, в этих, на первый взгляд, негативных факторах кроются и серьезные шансы для роста. Главное увидеть их и суметь воспользоваться.

К примеру, повышение курса доллара отразилось на конкурентной среде. Иностранным компаниям, ранее доминировавшим в сегменте, стало все сложнее удерживать клиентов. Напротив, фирмы, выпускающие качественную сантехнику, но не наживающиеся на известности бренда, оказались в более выгодной ситуации. К конечному покупателю пришло понимание, что малоизвестный бренд не уступает по качеству известному, при этом позволяет экономить 30% от суммы покупки. Но далеко не каждый человек, проходящий к Вам в магазин, способен увидеть свою выгоду. Подсказать ему оптимальное решение — задача продавца.

За годы работы на рынке в «Grandfayans» сложилась устойчивая профессиональная команда, способная эффективно работать в разных условиях. По словам учредителя компании Галины Маркарьянц, секрет ее создания в умении создавать в коллективе доверительную атмосферу.

— В первую очередь, мои сотрудники — партнеры. Мы вместе проводим большую часть суток. И я стремлюсь создать такую атмосферу в коллективе, чтобы мои сотрудники чувствовали себя счастливыми людьми. Говоря словами великого советского актера Евгения Леонова, по-настоящему счастлив тот человек, который с радостью утром идет на работу и с радостью вечером идет домой. Налаживание доверительных отношений в коллективе должно идти именно от руководителя. Ведь ничто не повышает коэффициент полезного действия сотрудника, как понимание между





коллегами. И, напротив, негативный настрой зачастую приводит к убыткам, — поясняет Галина Маркарьянц. По ее словам, в последние годы изменилась и стратегия взаимоотношения с партнерами. Компания постепенно уходит от роли обычного поставщика товаров и стремится поддержать клиентов-партнеров в сфере обслуживания покупателей. Такой подход выгоден всем: люди получают мебель и сантехнику по выгодной цене, в магазинах увеличится поток покупателей и удастся реализовать большой объем продукции.

В рамках новой стратегии проводятся встречи менеджеров по продажам компаний-партнеров. Они состоят из двух этапов. С одной стороны, на этих презентациях специалисты глубоко изучают ассортимент продукции. Это необходимо для того, чтобы предоставить покупателям максимально полную информацию о сантехническом оборудовании. С другой, знакомятся с современными технологиями продаж, ведь грамотное общение - залог успеха любого бизнеса.

Помимо этого, наши специалисты регулярно выезжают в торговые точки, помогая правильно расставить товар на стендах, основываясь на правилах мерчендайзинга. Наше правило - сопровождать продажи наших клиентов, помогать им получать как можно большую прибыль, предлагая разные акции и другую маркетинговую поддержку.

— С компанией «Grandfayans» работаем уже 10 лет. Начинали с малого: недорогие казахстанские ванны, самые дешевые унитазы. Потом, благодаря политике

компании и профессионализму менеджера, мы стали заказывать более дорогую продукцию. В частности, менеджер убедил нас взять душевые кабины. Приехал представитель компании, провел обучение, правильно выставил товар, проследил, чтобы на стендах ТМ Eva Gold и Sfarzo стояла соответствующая продукция. Все, что взяли, быстро продано, — рассказывает индивидуальный предприниматель Наталья Зубова.

Несмотря на сложные рыночные условия, компания «Grandfayans» не стоит на месте — регулярно расширяется ассортимент, появляются новые модели и даже торговые марки. Кроме того, в прошлом году начало развиваться новое направление — разборная мебель для кухонь. Одно из преимуществ новой продукции - компактность. Она занимает очень мало места на складах. При этом, благодаря инструкции, любой покупатель сможет собрать новую кухню буквально за полчаса.

Нам очень важно, чтобы в это непростое время мы с Вами не стояли на месте, а шли вперед к намеченным целям, повышая прибыльность нашего бизнеса, применяя новые подходы для его развития. Мы с Вами как одна команда, и только слаженная игра позволит одержать победу на этом чемпионате под названием «жизнь».

*С уважением,
учредитель компании «Grandfayans»
Маркарьянц Галина Михайловна*



Партнеры дорогие, с Новым Годом!

*Успехов вам желаем и побед!
Обходят стороной пусть вас невзгоды,
И будет жизнь счастливой много лет!
Чтоб сделки все вам приносили прибыль,
Контракты выполнялись бы всегда!
Мечты чтоб все исполнятся смогли бы,
Сияла путеводная звезда!*

