Кризис расставляет приоритеты

Кризис кризисом, а работу никто не отменял! Спрос на окна по-прежнему есть. Он не столько сократился, сколько реструктурировался. Заказчику сейчас не до «гламурных» брендов, значительно меньше его волнует и «национальность» профильной марки. На первые места в списке приоритетов покупателей окон выходит соотношение цена-качество, которое потребитель в любой ценовой категории понимает как максимум достоинств за приемлемую именно для него цену. Оконные системы EXPROF всегда были нацелены на этот приоритет. Поэтому неудивительно, что кризис только усилил интерес переработчиков к продукции компании ЭксПроф.

С ноября прошлого года на склады компании буквально обрушился вал запросов от переработчиков различных ПВХ-систем по всей России на предмет условий сотрудничества, качества продукции, особенностей перевода производства на EXPROF, технической и рекламной поддержки. По-видимому, многих позвонивших все устроило, так как значительно возросло число заявок на оснастку, участились командировки технических специалистов для наладки оборудования новым клиентам. Ряд крупных оконных предприятий, сделавших собственное имя на оконных рынках Санкт-Петербурга, Самары, Перми и других регионов, стали переработчиками EXPROF.

Причину такой популярности несложно вычислить. В условиях сокращения спроса и ослабления рубля переработчик ищет пути снижения и стабилизации издержек, по возможности без ущерба для качества. Работа с поставщиком профиля, торгующим в валютных ценах, связана с риском неожиданного повышения издержек в связи с пересмотром курса. Этот риск не позволяет планировать бизнес даже на месяц вперед. Закупая импортные профили, переработчик переплачивает за их иностранный бренд, не всякий из которых сегодня априори гарантирует высокое качество и предпочтение заказчиков. EXPROF же при умеренных рублевых ценах за 8 лет работы заслужил высокую оценку специалистов, приобрел известность и популярность у населения.

Для компании ЭксПроф качество всегда стояло на первом месте. Профиль разрабатывался для собственного оконного производства на замену западноевропейскому конструктиву. Он должен был выдерживать гораздо более суровые климатические нагрузки, чем те, на которые были рассчитаны европейские профили. Его потребительские свойства не должны были ни в чем уступать иноземным аналогам. Поэтому EXPROF отлично варится. Фактическая прочность сварного шва в полтора-два раза превышает требования ГОСТа. Об этом говорят результаты испытаний, это же подтверждают из года в год клиенты компании. В 2004 году, одним из первых, ЭксПроф начал выпускать профиль морозостойкого исполнения. Памятная небывалыми морозами зима 2005-2006 годов без всяких испытаний убедила российских оконщиков и потребителей в надежности профилей EXPROF. Так зарабатывается репутация бренда.

Компания никогда не экономила на технологии. Узлы приготовления ПВХ-смеси в свое время стоили заводу немалых денег, но позволяют применять уникальную рецептуру ПВХ, не полагаясь на готовые стандартные смеси. Это технологическое дополнение предоставляет также свободу выбора поставщиков компонентов рецептуры. Например, на протяжении многих лет для придания профилям EXPROF белизны и глянца используется диоксид титана только марки R-105 производства DuPont (США), в то время как существует множество более дешевых альтернатив других западных производителей. Однако только эта марка с многослойной поверхностной обработкой микроскопических частиц вещества (ноу-хау компании DuPont) не дает разрушаться молекулам ПВХ под действием ультрафиолета, времени и других агрессивных факторов. Следовательно, не меняется цвет, долго сохраняется глянец, исключаются какие-либо химические выделения. Значительно повышаются долговечность и экологическая безопасность профиля.

Компания ЭксПроф сохранила высокое качество своей продукции несмотря на стремительное расширение мощностей и увеличение объемов производства в годы бурного роста оконного рынка. Уважая конечных потребителей, она избежала искушения выпускать низкосортный «объектный» профиль в угоду сиюминутной конъюнктуре и, тем самым, укрепила репутацию марки. Поддержание репутации качественного и доступного профиля в эпоху кризиса – тем более приоритетная задача.

Отраден еще один факт последнего времени. В заказах переработчиков увеличивается доля широких коробок EXPROF AeroTherma и EXPROF AeroSuprema со специальной камерой для внутрипрофильного доступа воздуха в помещение. Окна с этими коробками значительно улучшают микроклимат помещений в сравнении с окнами из обычных коробок, а стоят ненамного дороже. Большая монтажная глубина дополнительно утепляет откосы, которые в морозную погоду являются наиболее уязвимыми зонами оконной конст-

рукции. Внутрипрофильная система доступа воздуха даже при плотно закрытых створках не препятствует нормальному воздухообмену, который критически важен для поддержания оптимальных влажности и состава воздуха. Все вместе обеспечивает комфортный микроклимат и профилактику явлений конденсации и промерзания. Стоит ли говорить, что собственное здоровье и здоровье близких – незыблемый приоритет для любого человека, и никакой кризис не способен его поколебать. Внутрипрофильная система доступа воздуха – эксклюзивная инновационная разработка компании ЭксПроф. Она рекомендована ГОСТ 30674-99 наравне с приточными клапанами, но имеет бесспорные преимущества перед последними, так как не ухудшает звукоизоляцию, безотказно работает в любой мороз и не создает сквозняков.

Благодаря такому арсеналу преимуществ можно успешно работать и во времена кризисов. Стабильное финансовое положение, отсутствие бремени незавершенных капиталовложений и обязательств по кредитам позволяют компании ЭксПроф оставаться надежным партнером для своих клиентов, вести прогнозируемую ценовую политику, предлагать инновационные решения и по-прежнему гарантировать проверенное временем качество.

Компания «ЭксПроф»
625007, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д. 112
Тел.: (3452) 325-222
Факс: (3452) 327-282

117335, г. Москва, ул. Гарибальди, д. 21 Б
Тел./факс: (495) 646-9114

www.exprof.ru