

эксперты



Екатерина Беляева директор ООО ТК «Нижегород электрообогрев»



Андрей Хохлов ведущий менеджер VTS Group

Когда на дворе холод и слякоть, а мощности отопления не хватает, каждый спасается своими средствами. Электронагревательные приборы пользуются большой популярностью у нижегородцев. И услужливые продавцы предлагают согревающий товар на любой вкус и кошелек, для помещений больших и малых.

Держи ноги

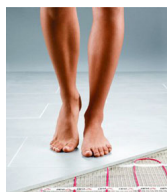
в тепле!

По данным директора ООО ТК «Нижегородэлектрообогрев» Екатерины Беляевой, в Нижнем Новгороде около шести фирм профессионально занимается «теплыми полами» и нагревательными кабелями. По словам эксперта, нижегородский рынок продажи и установки «теплых полов» занят достаточно плотно. Это не тот товар, который подлежит частой замене, его покупают единожды и на 10-20 лет (таковы сроки гарантии на продукцию). Регулирующая аппаратура и электроника служит значительно меньше — 1-2 года, но продажи в этом сегменте приносят незначительную прибыль (около 20% в общей структуре выручки компании).

«Теплые полы» применяются достаточно широко. Это оборудование очень удобно, главным образом, потому, что не занимает места (конструкция закладывается в пол). Затраты на его приобретение и установку окупаются в сравнительно короткие сроки. Нижегородцы желают иметь теплый пол в своих ванных комнатах и санузлах, спросом эта продукция пользуется у владельцев частных домов и коттеджей. Частные лица составляют 30-40% от общего числа клиентов. Система «теплых полов» решает многие задачи и в промышленном обогреве.

«Минимальная стоимость комплекта при продаже в розницу составляет 5-7 тыс. руб. (за 2-3 кв. м.). Но индивидуальный клиент может сделать заказ и на 150 тыс. руб., например, если он собирается установить «теплые полы» в загородном доме, — рассказывает Екатерина Беляева. — Хороший оптовый клиент может покрыть недель-ную выручку компании».

Сезонность спроса на «теплые полы» в последние годы сглаживается. По словам Екатерины Беляевой, некоторое затишье наблюдается только в мае и в период с середины августа до середины сентября. Продажи нагревательных кабелей в значительной степени обеспечивает строительство. Но для того, чтобы получать крупные заказы, нужно сначала заработать имя, заручиться доверием клиентов и поддержкой поставщиков. «В нашем бизнесе новичков не жалуют и предпочитают отдавать товар в руки людей знающих, профессионалов, которые давно присутствуют на рынке», — предупреждает Екатерина Беляева.



Приручить южный ветер

Если в помещении часто хлопают дверьми или, того хуже, оставляют их нараспашку, можно повесить угрожающую табличку, но лучше — воздушно-отопительный агрегат. Правда, оборудование это рассчитано на площадь от 30 кв. м. с высотой потолка не менее 4 м. Системы воздушного отопления применяются в помещениях различного назначения: производственных цехах, складах, оптовых магазинах, спортивных объектах, теплицах, супермаркетах, птицефермах и животноводческих комплексах, мастерских, автосервисах и т.д. По словам ведущего менеджера компании VTS Group Андрея Хохлова, спрос на системы воздушного отопления в Нижнем Новгороде достаточно высок. В год крупная компания поставляет агрегаты на 20-30 объектов. Средний заказ составляет 10-20 единиц техники (в зависимости от площади отапливаемого помещения), при стоимости агрегата 25-30 тыс. руб.

К воздушно-отопительным агрегатам предлагаются комплектующие: консоли, автоматика (двухходовой клапан, термостат, регулятор оборотов вентилятора). Так что, на средний объект поставляется оборудование на сумму порядка 300-500 тыс. руб. Сезон продажи отопительного оборудования начинается в сентябре и завершается в мае, пик спроса приходится на ноябрь-декабрь, но даже в «спокойные» месяцы продажи могут достигать 100 единиц.

Продажей оборудования в регионе занимаются официальные представители завода-изготовителя, а также организации, осуществляющие монтаж и обслуживание отопительных систем и вентиляции. «Монтажные компании составляют примерно 90% наших клиентов, — говорит Андрей Хохлов. — Они заключают договор с инвестором на монтаж и поставку отопительного оборудования, выполняют расчеты для конкретного объекта и приобретают необходимое количество агрегатов. Они же, как правило, занимаются обслуживанием установленного оборудования».

В среднем от принятия решения приобрести оборудование до его отгрузки клиенту проходит 3-7 дней. По желанию заказчика, поставщик может доставить воздушно-отопительные агрегаты на объект. Для этого арендуется транспорт — собственный автопарк не требуется. Чаще всего клиент сам забирает заказ, для него это несколько дешевле. Оптовик, по договору с заводом-изготовителем, должен регулярно закупать определенную партию товара.