



инженерные решения

PIPEMAN

ЫЬЬЕЩАИ

ИИКСИГДНРПС ДСГДГННН

Добро пожаловать в PIPEMAN!



История PIPEMAN

Эта история началась в нестабильные 90-е годы. Двое краснодарских студентов, Олег и Денис, в свободное от учебы время подрабатывали разнорабочими на стройках, монтировали сантехнику и трубы. Работали на совесть, поэтому за короткий период, благодаря сарафанному радио, появился постоянный поток клиентов. Именно так, с качественного подхода к своему малому делу, и началась история большой Компании.

1996 г. – год основания компании

1998 г. – получение лицензии на оказание профессиональных услуг по монтажу отопления, водоснабжения, канализации. Начало самостоятельной работы с чешскими поставщиками для своевременного и качественного выполнения заказов по монтажу.

Формирование первого склада будущей компании PIPEMAN.

2000 г. - Регистрация ООО "Пайп Мэн" и ООО "Теплосистемы".

Компания стала известна на рынке отопления и обрела узнаваемый логотип.

Начало оптовых поставок инженерного оборудования.

Открытие первого офиса компании на ул. Морской в Краснодаре.



История PIREMAN

2001 г. - PIREMAN становится официальным представителем крупнейшего мирового производителя отопительного оборудования Vaillant.

2002 г. - Создание диспетчерской службы, службы сервисной поддержки и класса обучения. Появление новых складских помещений.

2003 г. - Создание в компании отдела проектирования и разработки технических решений.

Открытие магазина "ТермоЦентр" на ул. Лизы Чайкиной в Краснодаре.

2005 г. - Запуск программы обучения и развития Монтажников.

Открытие магазинов ТермоЦентр в городах Тимашевск и Крымск.

2006 г. - Открытие филиала в г. Кропоткин.

2007 г. - Расширение сферы деятельности и запуск собственного производства по изготовлению компонентов систем вентиляции. Открытие магазина ТермоЦентр в г. Славянск-на-Кубани.

2009 г. - Построен собственный складской комплекс на 1000 м² с магазином, сервисной мастерской и классом обучения с действующим оборудованием Vaillant.

2010 г. - Создание подразделения инновационных и энергоэффективных технологий G-therm. Открытие магазина ТермоЦентр на ул. Дзержинского 187/1 в Краснодаре. Заключён договор между компанией ООО «Вайлант Групп Рус» и компанией PIREMAN на открытие регионального склада запчастей для отопительного оборудования Vaillant и Protherm



История PIPEMAN

2011 г. - Открытие магазина и склада в г. Ставрополь

2012 г. - Ребрендинг торговой сети и приведение магазинов к единому названию - PIPEMAN.

Начало эксплуатации нового трехэтажного офиса и расширение складских площадей до 2000 м². на ул. Автомобильной, 13 в г. Краснодар. Компания начинает работать с такими известными во всем мире брендами на рынке отопительного оборудования как BOSCH и KAN-therm.

Открытие магазина на ул. Малиновой (Тургеневское шоссе), Новая Адыгея.

2013 г. - Начало сотрудничества с производителями отопительного оборудования - итальянской компанией Immergas и немецкой компанией Wolf.

2014 г. - Начало прямого сотрудничества с мировым лидером по производству алюминиевых радиаторов компании Fondital. Развитие направления Инжиниринг.

2015 г. - Открытие инженерного центра в г. Ростов-на-Дону. Ребрендинг логотипа.



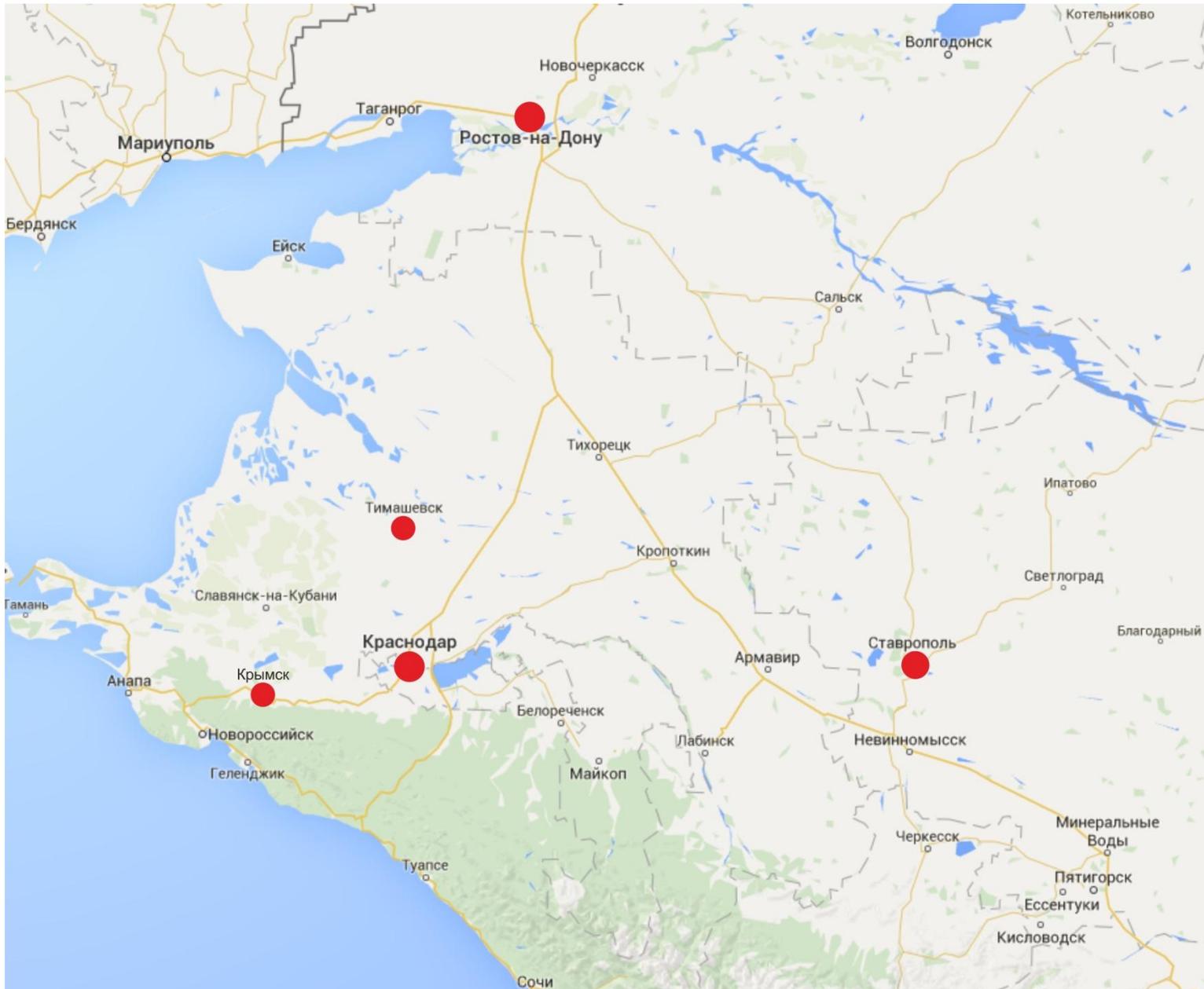
История PIPEMAN

Сегодня Pipeman это:

- Сеть магазинов современного инженерного оборудования для систем отопления, вентиляции, водоснабжения и канализации
- Проектирование и монтаж систем
- Лабораторный анализ воды и водоподготовка
- Авторизованное гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание отопительной и насосной техники
- Собственное производство воздуховодов для систем вентиляции
- Бесплатная доставка оборудования клиентам
- PIPEMAN - зарегистрированный товарный знак, обладающий свидетельством РФ



Территория присутствия





Режим работы магазинов

Краснодар Автомобильная, 13	
Пн	
Вт	
Ср	07 - 24
Чт	
Пт	

Краснодар Дзержинского, 187/1	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 18
Чт	
Пт	

Краснодар Уральская, 212/2	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 18
Чт	
Пт	



Режим работы магазинов

Крымск Коммунистическая, 110	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 18
Чт	
Пт	

Тимашевск Красная, 216	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 17
Чт	
Пт	



Режим работы магазинов

Ставрополь 45 Параллель, 3Б	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 18
Чт	
Пт	

Ростов-на-Дону Бавилова, 71В	
Пн	
Вт	
Ср	08 - 18
Чт	
Пт	



Наши поставщики

У компании более 200 поставщиков





Инженерные системы

- Отопление
- Водоснабжение
- Водоподготовка
- Водоотведение
- Вентиляция
- Кондиционирование
- Пылеудаление
- Автополив
- Снеготаяние





Производство вентиляции

Компания PIPEMAN производит воздуховоды из оцинкованной стали (прямоугольного и круглого сечений), фасонные изделия (отводы, переходы, врезки), а также нестандартные изделия любой сложности.





Наши конкурентные преимущества

- Каждый день, в течение 20 лет отвечаем на запросы клиентов
- Более 3000 м2 склада лучшего оборудования
- Сервисное обслуживание 24 часа в сутки
- Гарантия более 5 лет на оборудование и монтаж
- 80% клиентов приходят к нам по рекомендации довольных клиентов





ЦЕЛЬ PIPEMAN:

Поднимать уровень качества, комфорта и энергоэффективности внутренних инженерных коммуникаций для владельцев частных домов нашей страны





Каналы продаж, их ЦКГ и продукты для ЦКГ

Канал продаж	ЦКГ	Продукт	Ед. измерения
Инженерные центры	1.Партнеры (монтажники, прорабы, архитекторы). 2.Конечные заказчики	Удобная система обслуживания, помогающая заработать. Инженерная система как единый продукт.	Количество лояльных клиентов. Количество инж. Систем. Валовая прибыль, руб.
Инжиниринг «Под ключ»	Конечные заказчики	Набор инженерных систем как единый продукт от одного поставщика с гарантией 5 лет и пожизненной поддержкой.	Количество инж. Систем. Валовая прибыль, руб
Сервисный центр	1.Конечные заказчики 2.Партнеры (монтажники, прорабы, архитекторы)	Быстрый ремонт инженерных систем.	Количество обслуженных клиентов с превосходной оценкой. Валовая прибыль, руб.
Производство	1.Монтажные организации 2.Конечные заказчики	Вент-продукция высокого кач-ва с минимальными и твердыми сроками изготовления.	Кол-во продукции, м2 Валовая прибыль, руб.
Опт	Торгующие организации	Удобная система снабжения товаром с гарантированной возможностью заработка.	Количество клиентов. Валовая прибыль, руб.



Наш замысел, как главное средство достижения Цели:

Продавать не отдельные товары, а полноценные системы, разработанные нами для конкретного заказчика, состоящие только из надежных, качественных элементов.

Обеспечить самый удобный и полезный сервис нашим клиентам и партнерам — профессионалам-монтажникам



Принципы, которыми мы руководствуемся:

- **Честность** — говори что думаешь, делай что говоришь.
- **Проактивность** — я причина!
- **Клиентоориентированность** — каждый рубль в нашем кармане принесен клиентом.
- **Профессионализм** — ищу решения, решаю задачи.
- **Сплоченность** — только общий результат имеет ценность



Наша миссия

Мы существуем и развиваемся для того, чтобы оказывать покупателям-заказчикам инженерных систем и монтажникам-профессионалам выдающийся сервис в области подбора и поставки инженерного оборудования. Мы стремимся к тому, чтобы современные здания оснащались действительно современными системами, чтобы потребители имели возможность получить лучшие решения, чтобы инженерные коммуникации были не только технически совершенны, но и эстетически украшали здания. Мы хотим поддерживать лучших производителей!

Мы стремимся к лидерству, хотим чтобы специалисты-монтажники считали предоставляемые нами товары и сервис лучшими из всего с чем они сталкивались, чтобы в профессиональных кругах PIPEMAN ассоциировался с надежностью, гордостью, удобством, выгодой и красотой!

Мы поддерживаем свой профессионализм на высшем уровне для того, чтобы давать полезные консультации по техническим и другим профессиональным вопросам. Мы делаем свое дело ответственно, честно, творчески, с добротой и воодушевлением.

Мы хотим испытывать гордость за то чем мы являемся, гордость за результат нашего труда, хотим приносить пользу миру, который нас окружает, хотим получать справедливое вознаграждение за наши усилия.



**Наши ценности или каким мы видим наш результат,
что он несет нам и миру:**

Надежность

Красота

Гордость

Удобство

Выгода



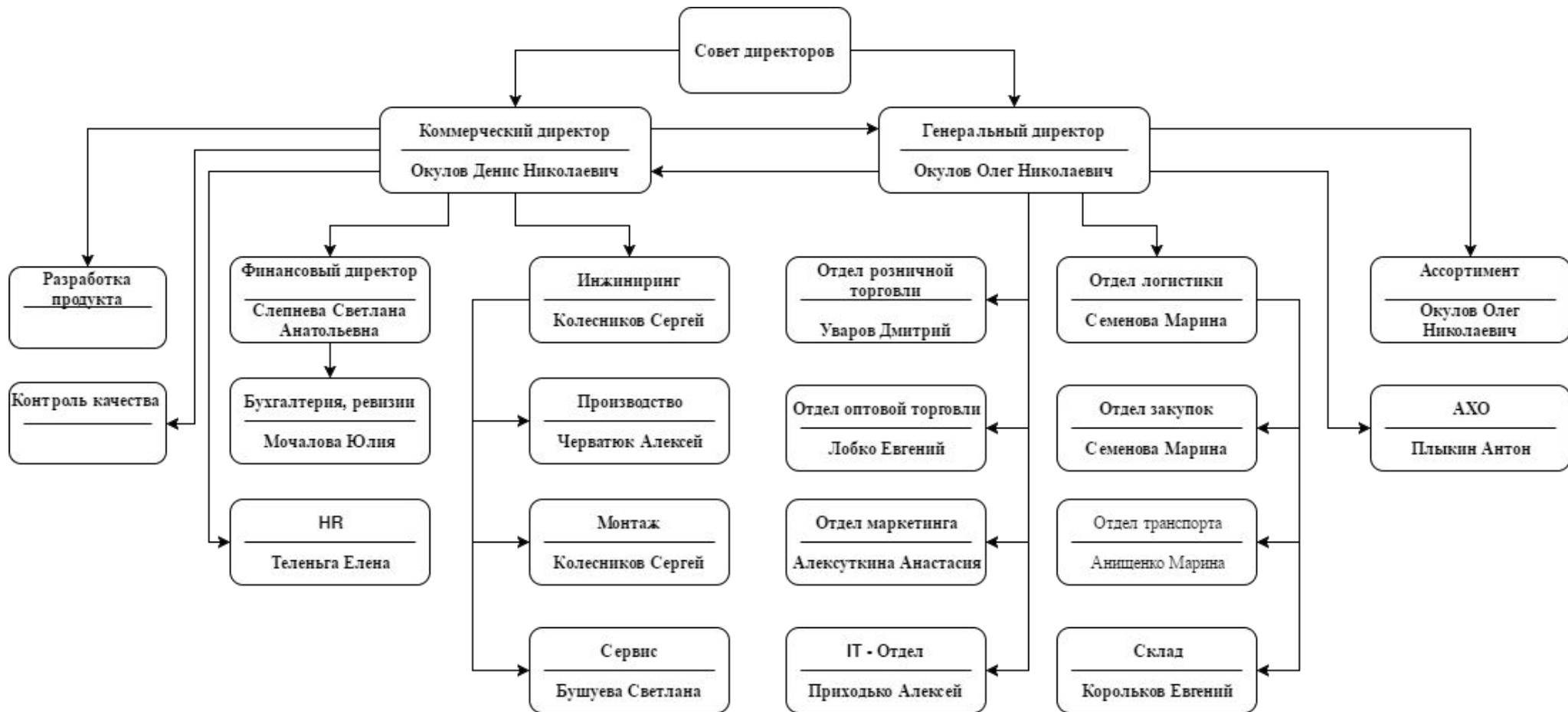
Роли сотрудника организации как члена команды.

- ***Производить свой продукт***
- ***Помогать другим членам команды производить свои продукты***
- ***Развивать команду, поднимая ее профессионализм и боевой дух***





Структура компании





Генеральный директор



Окулов Олег Николаевич



Коммерческий директор



Окулов Денис Николаевич



Исполнительный директор



Пенко Федор Витальевич



Финансовый директор



Слепнёва Светлана Анатольевна



Технический директор



Колесников Сергей



Отдел продаж

Продукт отдела:

- Удобная система обслуживания, помогающая заработать.
- Инженерная система как единый продукт.



Руководитель отдела продаж
Уваров Дмитрий Михайлович



Инженерные центры г. Краснодар



Управляющий магазином
(ул. Автомобильная, 13)
Кантамиров Сергей



Управляющий магазином
(ул. Дзержинского, 187/1)
Якимчик Александр



Управляющий магазином
(ул. Уральская, 212/2)
Беляев Андрей



Инженерные центры, Краснодарский край



Управляющий магазином
(г. Тимашевск)
Коркин Александр



Управляющий магазином
(г. Крымск)
Симонов Дмитрий



Инженерные центры в других регионах



Управляющий магазином
(г. Ставрополь)
Тещенко Михаил



Исполнительный директор
(г. Ростов-на-Дону)
Пенко Федор



Отдел персонала

Продукт отдела:

Увеличение производительности
сотрудников компании



Начальник отдела персонала

Теленьга Елена



Оптовый отдел

Продукт отдела:

Удобная система снабжения товаром с
гарантированной возможностью
заработка



Руководитель оптового отдела

Лобко Евгений



Отдел логистики

Продукт отдела:

Обеспечение максимальной продуктивности отделов продаж компании посредством:

- Выполнения заказов продавцов с максимальной скоростью по минимальной цене (сокращённый вариант)
- Поддержания мин. остатков товаров на складах в соответствии с товарной матрицей
- Эффективного использования оборотных средств



Руководитель отдела логистики

Семенова Марина



Склад

Продукт отдела:

Оперативно принятый, надежно сохраненный и оперативно выданный товар компании с полным соответствием учетной системе

Склад готовой продукции, площадью 2000 м² с многоярусным хранением до 7м в высоту.

Порядка 18000 наименований: товары, связанные с отоплением, водоснабжением, водоотведением, вентиляцией и кондиционированием

Режим работы:

7:00 — 24:00 ежедневно, посменно

Штат 10 человек:

- заведующий складом
- заместитель заведующего складом
- контроллеры (4 человека)
- комплектовщики (4 человека)



**Заведующий складом
Корольков Евгений**



Бухгалтерия

Продукт отдела:

Ведение в полном объеме, своевременно и достоверно бухгалтерского, налогового и управленческого учета для оперативного принятия решений владельцами и сотрудниками Компании



Главный бухгалтер

Мочалова Юлия Евгеньевна



Производственно-технический отдел

Продукт отдела:

Проданное инженерное решение



Начальник ПТО

Чувилин Сергей Леонидович



Цех по производству изделий для вентиляционных систем

Производство изделий для систем
вентиляции

Продукт отдела:

Вентиляционная продукция высокого
качества с минимальными и
твердыми сроками изготовления



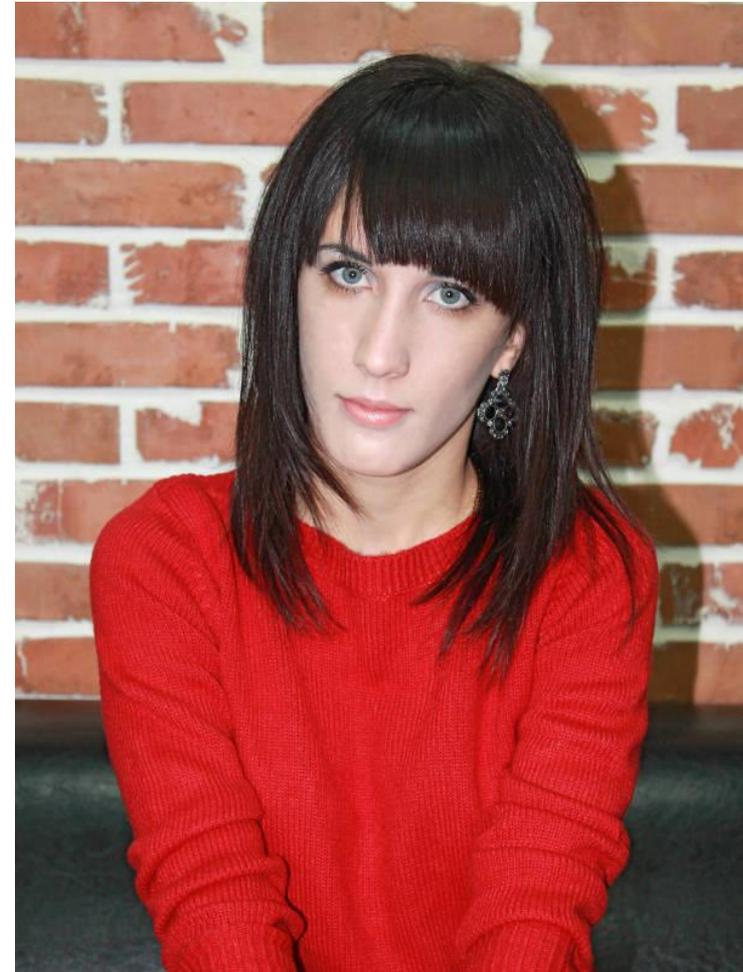
Начальник цеха
Черватюк Алексей



Сервисная служба

Продукт отдела:

Быстрый ремонт инженерных систем



Руководитель сервисной службы
Бушуева Светлана



Административно-хозяйственный отдел

Продукт отдела:

Соответствующая всем санитарным и противопожарным нормам, находящееся в надлежащем состоянии вверенная территория



Начальник АХО

Плыкин Антон



ИТ-отдел

Продукт отдела:

Бесперебойное функционирование программно-аппаратного комплекса



Начальник ИТ отдела

Приходько Алексей



Отдел маркетинга

Продукт отдела:

- Завершенные эффективные маркетинговые компании
- Лид - заявка из Интернета / звонок по телефону / физически пришедший посетитель



Руководитель отдела маркетинга

Алексуткина Анастасия



Внутренние коммуникации



Telegra
m



Электронная
почта



IP-
телефония

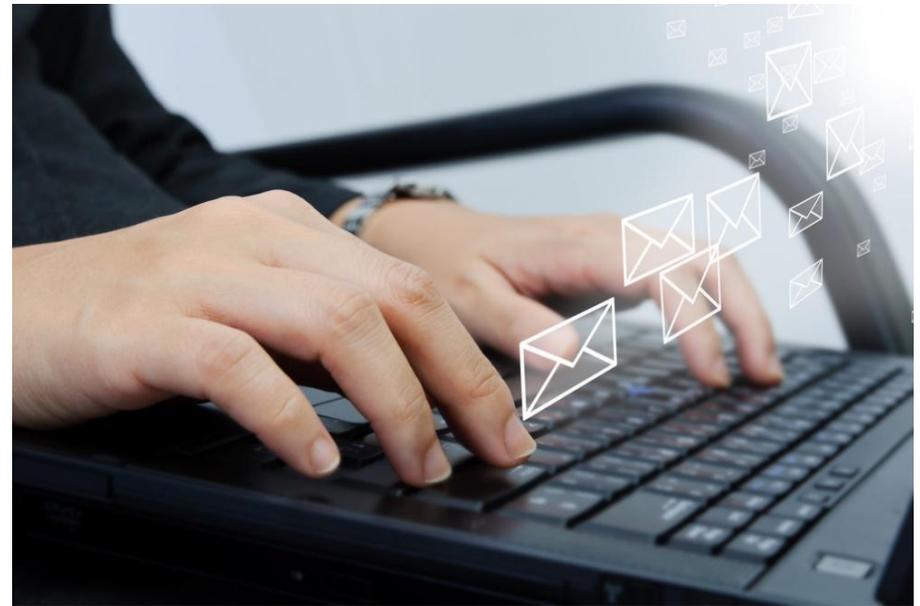


Электронная почта

- Перед тем как приступить к работе в почте обязательно создайте шаблон подписи по стандарту.
- Почту необходимо проверять не реже, чем 2 раза в час.
- Обязательно соблюдайте сроки ответа на письмо.

При написании писем придерживайтесь следующих правил:

- Четко формулируйте тему письма
- Начинайте письмо со слов «Добрый день, Имя!»
- Обращайтесь в деловой переписке к адресатам на Вы
- Ясно и понятно выражайте цель письма
- Используйте вежливые слова в переписке
- Избегайте сокращений, профессионального сленга и некорректных слов
- Выделяйте в письме главное с помощью других цветов и шрифтов
- Обозначайте сроки и порядок ответа на Ваш запрос
- Ставьте в копию письма своего руководителя и руководителя адреса





Телефон

Номер внутреннего телефона любого сотрудника Вы можете узнать:

- Пройдя по ссылке «Структура Компании»
- 1С «Телефонная книжка»

В первый рабочий день установите переадресацию звонков с рабочего на мобильный телефон

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ТЕЛЕФОННОГО ДИАЛОГА:

Подняв трубку рабочего телефона назовите вашу должность и имя (например: Менеджер по персоналу, Елена, Здравствуйте) Если Вам звонят не с внутреннего телефона обязательно назовите Компанию (например: Пайп Мен, Менеджер по персоналу Елена, здравствуйте»

Если звонивший не представился в ответ, попросите его это сделать
Общайтесь корректно, не забывайте использовать вежливые слова и обращаться по имени.

В конце диалога не забудьте попрощаться с собеседником.
Если у вас есть неотвечанные звонки на рабочем телефоне, обязательно перезвоните по ним.

Поставьте на Вашем мобильном телефоне беззвучный режим, чтобы не отвлекать коллег от рабочего процесса.

В присутствии Клиента не допустимо общаться по телефону на личные темы.

Не общайтесь на личные темы в кабинете среди коллег, если есть необходимость поговорить – выйдите из вашего кабинета.





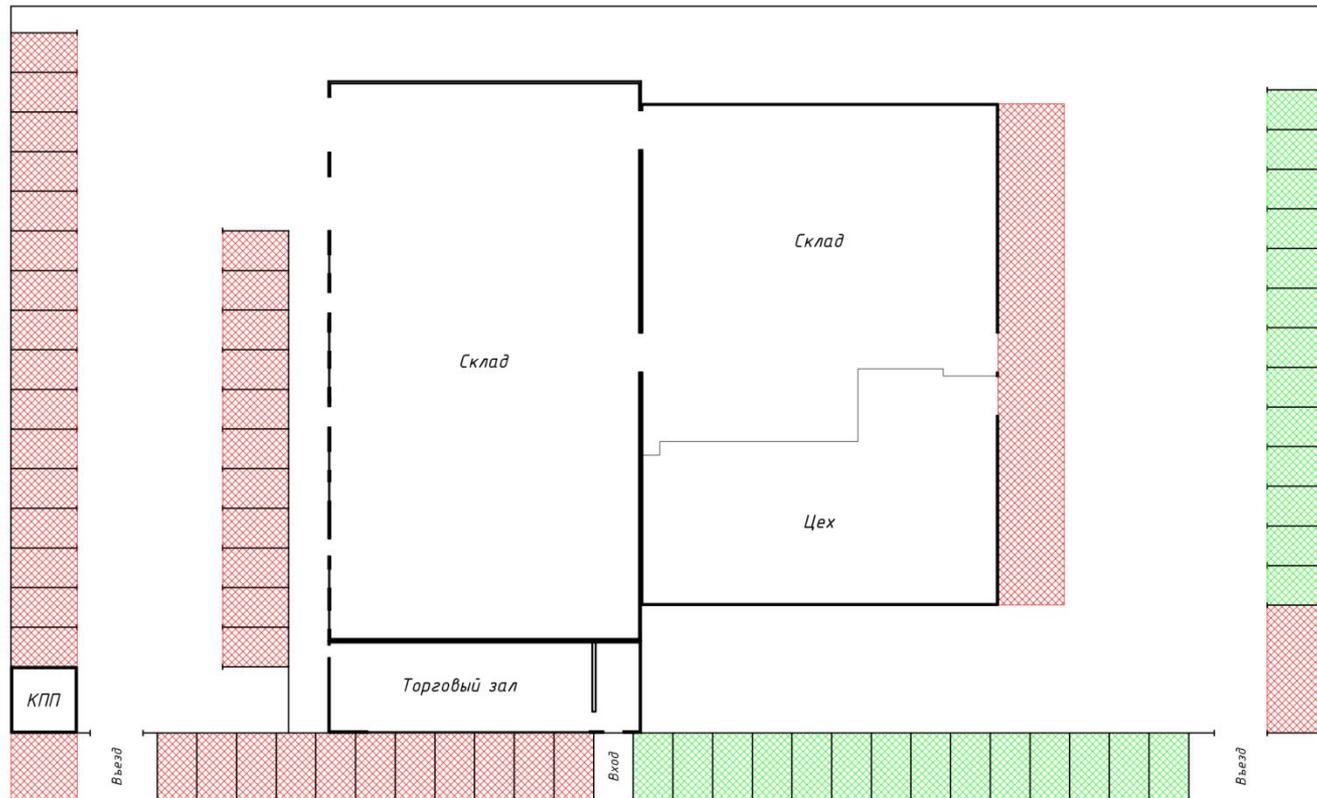
Правила Компании

- Недопустимы опоздание и уход с работы раньше положенного времени.
Штраф — 1 000 рублей
- При опоздании необходимо **заранее** оповестить о нем своего руководителя
- Парковка личного автомобиля допускается только в отдаленных местах парковки (как можно дальше от входа). Это сделано для удобства наших клиентов!
- В случае отсутствия на рабочем месте необходимо оповестить об этом коллег (через рассылку, автоответ на поступающие письма)



Парковка

Схема размещения автотранспорта сотрудников и клиентов PIPEMAN



 - парковка для клиентов

 - парковка для сотрудников



Корпоративный дресс-код

Весь персонал Компании обязан носить бейджи! Бейдж Вы можете получить в отделе маркетинга и рекламы.

Торговый персонал обязан носить форменную одежду.

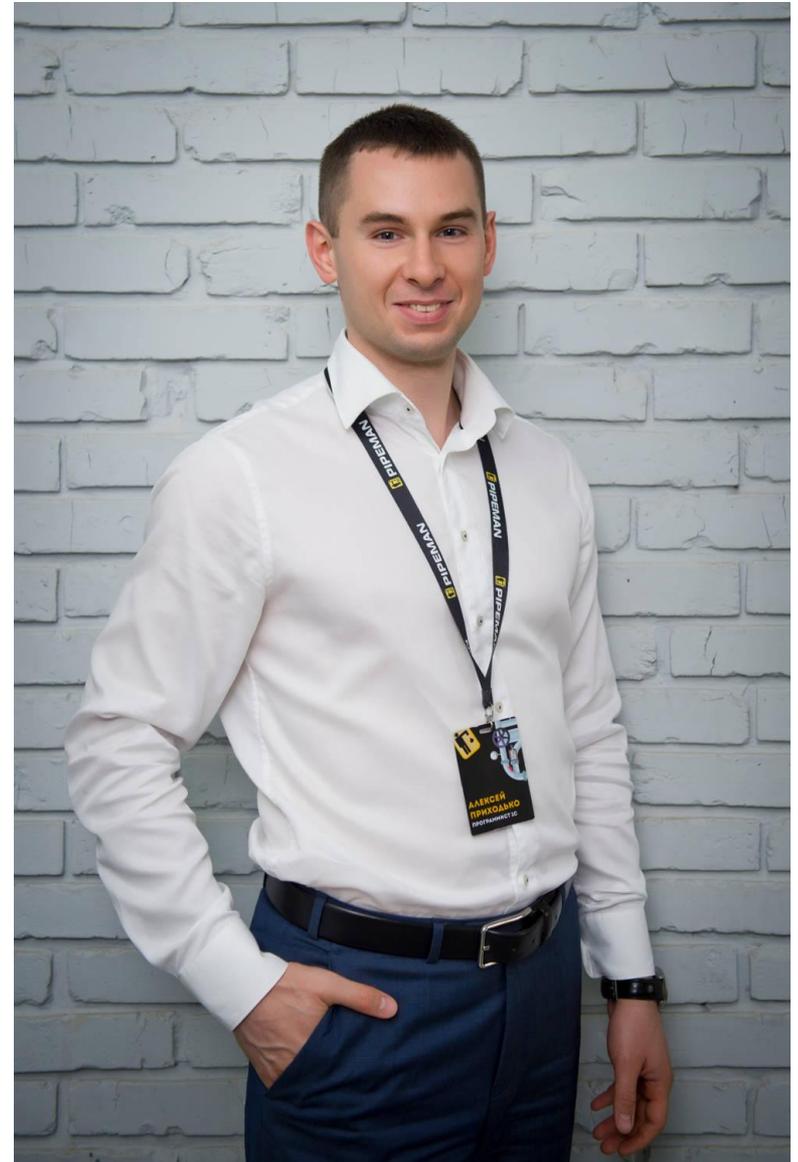
Одежда и обувь должна быть чистой, опрятной и отглаженной, не вызывать отторжение у клиентов

Чистые волосы, аккуратная прическа, неброский макияж (Ж), гладко выбритый(М), аккуратно обработанные ногти, свежее дыхание, отсутствие пирсинга на лице.

Недопустимо:

Отсутствие фирменного бейджа, грязная обувь, использование халата или спецодежды (кроме периодов разгрузок товара).

Нетрезвого персонала, даже не работающего в данную смену (в том числе с запахом перегара), на территории строго быть не должно! За явку в нетрезвом виде сотрудник немедленно увольняется!





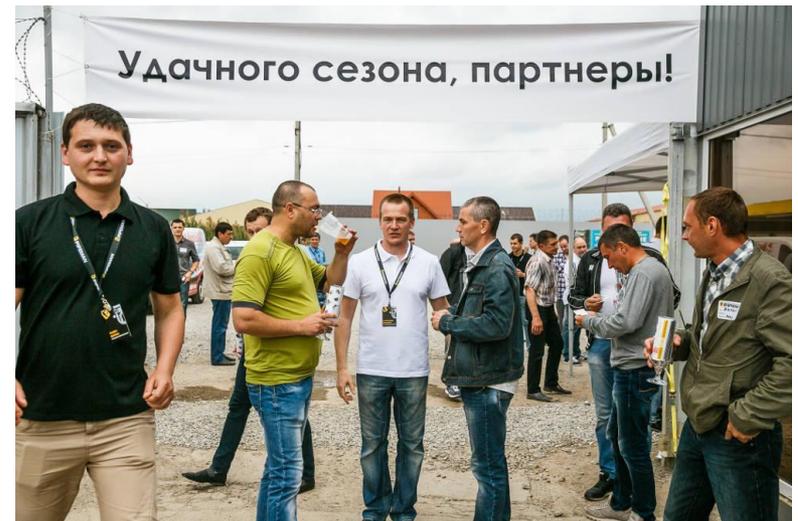
Корпоративная жизнь



Домбай 2016



Корпоративная жизнь



открытие монтажного сезона 2016



Корпоративная жизнь



Походы



Корпоративная жизнь



Походы



Корпоративная жизнь



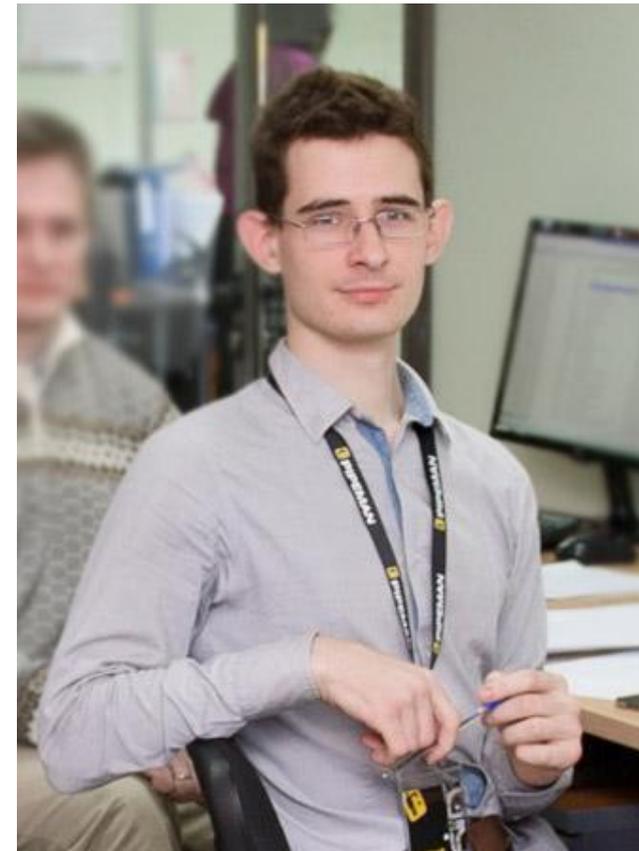
Корпоративы



Важные контакты



По вопросам связанным с IT
(рабочий стол, настройка
программ, почты)
Надтока Анна
(внутр. номер 1660)



Администратор 1С
Рыбаков Ярослав
(внутр. номер
1664)

Рассылка по почте на всю компанию: pipeman@pipeman.ru



Важные контакты



Менеджер по обучению
Дегтярёв Руслан
(внутр. номер 1442)



Руководитель отдела персонала
Теленьга Елена
(внутр. номер 1440)

Рассылка по почте на всю компанию: pireman@pireman.ru



**Желаем Вам успехов в работе,
поскорее освоиться на новом месте и проявить
себя без стеснения, наилучшим образом!**

Добро пожаловать в PIPEMAN!

<https://goo.gl/95oQeH> - презентация лекции

<https://goo.gl/ZhFXAx> - презентация стажера