



## Как уменьшить затраты и увеличить прибыль: организация рабочего процесса монтажной компании

В современном мире одним из главных ресурсов является время. Именно от правильного распределения времени зависит эффективность и рост компании. На рынке инженерных систем монтажным организациям необходимо принимать во внимание не только ценообразование товара, но и те предложения компаний-партнеров, которые могут способствовать их развитию и увеличению продуктивности.

Установка инженерного оборудования под ключ в загородных домах, коттеджах и таунхаусах – задача, требующая проведения целого комплекса мероприятий и высокой квалификации специалистов. Профессионально смонтированное инженерное оборудование обеспечивает комфортное условие для потребителя и поддерживает благоприятный микроклимат внутри помещения. Главная роль в этом процессе принадлежит монтажной организации, которая обязана строго придерживаться согласованной проектной документации и технологии выполнения работ, что в дальнейшем позволит обеспечить длительную, надежную и безопасную эксплуатацию установленных систем.

Монтажная организация должна предоставлять услуги в соответствии с установленными законами и нормативами Российской Федерации. Поэтому, прежде чем приступать к выполнению монтажных работ необходимо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица в установленном законом порядке.

Распространенные формы ведения предпринимательской деятельности:

- индивидуальный предприниматель (далее по тексту ИП);
- общество с ограниченной ответственностью (далее по тексту ООО).

Стоит обратить внимание, что законом по отношению к ИП и ООО возлагается обязанность ведения бухгалтерского учета и сдачи бухгалтерской отчетности. После того, как монтажная организация была зарегистрирована, можно приступать к поиску новых клиентов.

Чтобы собрать клиентскую базу, монтажной организации стоит выполнить следующие действия:

- создать сайт с каталогом выполненных работ, перечнем предоставляемых услуг и прочей необходимой информацией;
- зарегистрироваться в социальных сетях, освещая процесс деятельности;
- вести работу с рекомендациями будущих заказчиков (сарафанное радио).

После получения заказа от клиента выполнение работ делится на два основных этапа:

**Первый этап – организация подготовительных работ**, которая включает в себя:

- разработку проектной документации;
- согласование стоимости и этапов выполнения работ с заказчиком;
- заказ по спецификациям инженерного оборудования и материалов у производителей или поставщиков.

**Второй этап – организация монтажных работ**, включает в себя перечень действий:

- организация доступа монтажной бригады к месту проведения работ;
- обеспечение бытового помещения для монтажной бригады (раздевалка, место для приема пищи);
- выполнение монтажных работ в установленные сроки;
- осуществление пусконаладочных работ;
- передача в эксплуатацию, обучение заказчика.

Для организации эффективного рабочего процесса внутри монтажной организации требуются дополнительные расходы, связанные с наймом сотрудников или оплатой услуг сторонних организаций:

- ведение делопроизводства;
- расчет и согласование смет с заказчиком;
- консультация юриста (юридическая фирма) при составлении и согласовании договоров на проводимые работы;
- услуги веб-дизайнера по созданию и ведению сайта.

Обращаясь за услугами в различные организации, монтажная компания несет существенные расходы, связанные с ведением административных вопросов, тратит время на выполнение заказа и, как следствие, уменьшает свою прибыль.

Компания LUNDA работает на российском рынке более 13 лет и успешно сотрудничает с монтажными организациями на всей территории России. Одной из главных их проблем является недостаточно продуктивная организация рабочего процесса. Поэтому, имея существенные административные ресурсы, компания предоставляет клиентам возможность их использования. Для более эффективной работы и экономии времени компания LUNDA разработала партнерскую программу, которая позволяет уменьшить затраты и увеличить прибыль монтажной компании.

**Цель партнерской программы** заключается в предоставлении возможности монтажным организациям увеличить эффективность их работы. В рамках партнерской программы компания LUNDA оказывает всестороннюю профессиональную поддержку партнеров на всех этапах реализации проектов по монтажным работам инженерного оборудования.

Ключевыми особенностями **партнерской программы** являются следующие услуги:

- круглосуточный прием заявок по монтажу и сервисному обслуживанию;
- предоставление новых заказов от потребителей (без взимания комиссии);
- возможность создания сайта с каталогом материалов и оборудования;
- подготовка монтажной схемы, разработка проектной документации;
- составление сметного расчета на материалы по проекту;
- подбор оптимального оборудования и материалов в соответствии с проектом;
- расширенная гарантия на товары и работы в рамках партнерской программы;
- аренда укомплектованного инструментами и материалами сервисного автомобиля;
- совместное обучение с производителями профессионального оборудования. Повышение квалификации;
- комплекс юридических, финансово-бухгалтерских услуг:
  - помощь в оформлении документов для образования юридического лица (ИП, ООО);
  - юридическая поддержка;
  - страхование;
  - помощь в ведении бухгалтерии.

**Партнерская программа** компании LUNDA позволяет монтажным организациям сосредоточиться на выполнении монтажных работ, а также:

- существенно снизить затраты на получение услуг сторонних организаций или исключить найм дополнительных сотрудников;
- сократить время на оформление юридических документов и бухгалтерских отчетов;
- бесплатно получить новых заказчиков;
- значительно увеличить объем работ и прибыль организации.

Подать предварительную заявку на участие в **партнерской программе**, а также уточнить всю интересующую информацию, можно по телефону: **+7 (495) 661-10-00** или по эл. почте: **servis@lunda.ru**.

[www.lunda.ru](http://www.lunda.ru)

**Компания LUNDA** – дистрибьютор ведущих европейских и российских производителей оборудования для отопления, водоснабжения, водоотведения, холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования. Компания работает на рынке Швеции более 40 лет и в России – 13 лет.

LUNDA в России: **40** филиалов в **27** городах, совокупный складской запас – около **14 000** уникальных артикулов товара.

**Основная задача компании** – сделать ближе друг к другу

ведущих производителей климатического и сантехнического оборудования и их клиентов – профессиональных строительных, монтажных, обслуживающих и других организаций. Политика LUNDA направлена на комплексное удовлетворение потребностей клиентов.

Компания предоставляет широкий, постоянно пополняемый складской ассортимент оборудования более чем от 100 производителей из Европы и России.