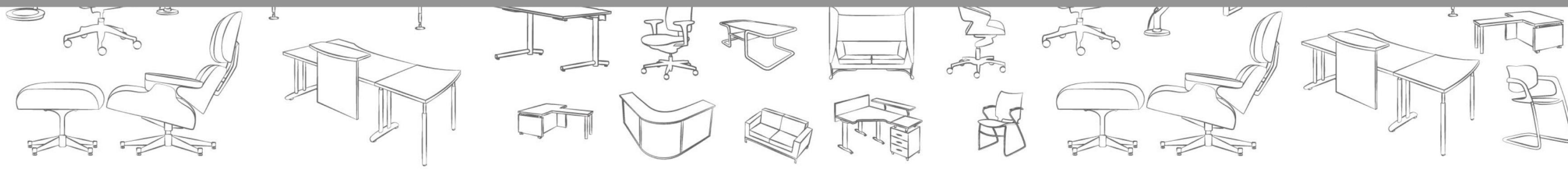




ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ЗАКАЗЧИКА ПРИ ВЫБОРЕ МЕБЕЛИ В НОВЫЙ ОФИС

Андрей Кочемазов
Директор по продажам Statio Project



В мировой мебельной индустрии, и тем более в России, к сожалению, не бывает дешево и качественно #жизньболь

Анализируя наши продажи, средняя стоимость 1 рабочего места варьируется от **500 до 700 евро в системе бенч** (для компании от 100 человек).

Все что ниже 500 евро – это компромисс между ценой, эргономикой и дизайном.

Рекомендация:

Подойдите гибко к бюджетированию стоимости рабочего места: оцените в долгосрочной перспективе планы развития компании, репутационные задачи, кадровую стратегию и возможные изменения вашего офисного пространства в сторону увеличения. Не зря мебельные производители разрабатывают: мобильные рабочие места, зоны неформальных коммуникаций и т.п. решения)



Зачастую приводит к тому, что, при выборе более дешевого варианта, в последующие 1-2 года заказчик вынужден платить практически **полную стоимость проекта из-за ремонта и частичной замены вышедшего из строя парка.**

Рекомендация:

Всегда учитывайте: срок гарантии, комплектующие (производитель, цена и замена), износостойкость материала, параметры эксплуатации, дополнительный сервис в обслуживании мебели, которое предоставляет поставщик.



Если офисное пространство оборудовано статичными продуктами, то в результате роста компании или ее организационных изменений **может потребоваться 100% замена рабочих мест на новые.**

Рекомендация:

- Старайтесь организовывать пространство мобильным и легко трансформируемыми решениями. Это даст Вам возможность выиграть в будущем.
- Связывайте инженерные системы с Вашими интерьерными решениями.



А именно:

- Материалы (экологические характеристики, влияние на здоровье человека, износостойкость и тд)
- Технологии производства мебели
- Правила обслуживания
- Синхронизация с задачами по электрофикации, коммуникациям

Рекомендация:

- Уточняйте эти вопросы при выборе продукта. Это поможет Вам лучше и легче обслуживать и эксплуатировать Ваши решения.



Спасибо за внимание!

Андрей Кочемазов

Директор по продажам

Statio Project

+7903 799 03 27

+ 7 495 641 58 60

andrey.kochemazov@statio.pro

www.statio.pro

