

PO TRZYKROĆ OSZCZĘDNOŚĆ

Małgorzata Wnorowska

Recepta jak przetrwać jest prosta w swojej istocie. Zrobić wszystko, by zachować sprzedaż, obniżyć koszty i nie stracić potencjału, który będzie potrzebny, kiedy rynek „ruszy”. Gdy przychodzi do realizacji jest już gorzej. Gdzie zatem szukać rezerw poza kosztami pracy i materiałów?

PO PIERWSZE, SPRZEDAŻ

Nic po nas bez niej. Skoro klientów coraz mniej, sytuacja konkurencyjna coraz trudniejsza, musimy zadbać o to, żeby to właśnie u nas klient zamówił meble czy aranżację wnętrza. Jedną z metod jest zaproszenie klienta do współtworzenia/współprojektowania wnętrza czy mebla. Im więcej inwencji klient włoży w „wymyślenie” swojego wnętrza, tym bardziej będzie do niego przywiązany. Im większe zaufanie przez swój profesjonalizm wzbudzi u niego projektant, tym mniej będzie skłonny do poszukiwania innych wykonawców.

Sadzamy zatem klienta wraz z projektantem za monitorem komputera z programem PRO100 i cierpliwie wprowadzamy na ekran wszelkie zachcianki delikatnie naprowadzając na sensowniejsze rozwiązania, jeżeli klient chce sobie zrobić estetyczną czy funkcjonalną krzywdę. Ma być ładnie, na czasie, z klasą, wygodnie i oczywiście musi się podobać klientowi. Dla projektanta pracującego w PRO100 każda zmiana to zaledwie kilka kliknięć, dla klienta może oznaczać przewrócenie całości myślenia o mieszkaniu lub domu „do góry nogami”. Warto jednak eksperymentować.

Pracując w PRO100 projektant może posługiwać się gotowymi, znajdującymi się w bibliotece meblami, projektować meble „od zera”, jak również zapisywać je w bibliotece programu do wykorzystania w późniejszych projektach. Oczywiście każdy element biblioteki może również stanowić bazę do stworzenia nowej bryły. Ogranicza nas tylko fantazja. Oczywiście program potrafi też w czasie rzeczywistym podać korygowaną przy każdej zmianie projektu wycenę.

No i stało się. Zło, o którym do niedawna słyszeliśmy gdzieś z odległej Ameryki, w ciągu kilku miesięcy zjawilo się u nas i zadomowilo na dobre. Deweloperzy wstrzymują budowy, firmy zwalniają pracowników i odkładają inwestycyjne decyzje. Kryzys cieniem kładzie się również na branży meblarskiej.



Wizualizacja w PRO100.
Fot. PRO100

PO DRUGIE, CZAS TO PIENIĄDZ

Wykonanie projektu i pozyskanie klienta to niewątpliwie 50 proc. sukcesu, ale co dalej? Możemy iść tradycyjną drogą i wyliczać „na piechotę” ilość potrzebnych materiałów i akcesoriów, mylić się, poprawiać, tracić czas i ponosić konsekwencje błędów. Ale możemy też wykorzystać wykonany wcześniej projekt i zależnie od typu działalności skorzystać z odpowiednich raportów. Odpowiednio skonfigurowany program PRO100 automatycznie poda nam wszystkie potrzebne do realizacji zamówienia dane: kompletną listę szafek, listę formatek i akcesoriów, uwzględniając rozmiary frontów i innych elementów.

PO TRZECIE, OSZCZĘDNOŚĆ I PRACA

W zasadzie za każdym razem, kiedy wyrzucamy odpad – wyrzucamy złotówki. Wyrzucaj-

my ich jak najmniej – wykorzystując program do optymalizacji rozrysu „Nowy Rozkrój”. Program współpracuje z PRO100, co pozwala na uniknięcie żmudnego i stwarzającego możliwość popełnienia błędu przepisywania listy formatek. Naciśnięcie jednego przycisku w PRO100 wysyła listę formatek do Nowego Rozkroju, a ten w ciągu kilku chwil proponuje optymalne ułożenie formatek na arkuszach. Specjalizowane wersje „Nowego Rozkroju” są już przygotowane do współpracy z maszynami sterowanymi numerycznie.

Teraz pozostaje starannie poskładać szafki, wydrukować zwymiarowane rzuty ścian i na czas dotrzeć do klienta na montaż. Teraz wszystko znowu zależy od ludzi, dobrze zrobiona robota z pewnością zapoczentuje poleceniem naszej firmy znajomym.