



ПРАВИЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ – ЗАЛОГ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

Долгий путь бренда Пенетрон в России и странах бывшего СССР привел к тому моменту, когда дилерские компании холдинга «Пенетрон-Россия» начинают праздновать весьма солидные юбилеи. Сегодня мы расскажем об одной из самых успешных фирм, отмечающих в этом году свое десятилетие, – ООО «Пенетрон-Казань» и ее руководителе Анатолии Ермолаеве.

История компания начиналась достаточно традиционно: случайное знакомство с проникающей гидроизоляцией, постепенно укрепляющаяся вера в ее уникальность, завоевание доверия клиентов, число которых увеличивалось с каждым годом в геометрической прогрессии. Так кратко можно обрисовать начало продвижения Пенетрона в Республике Татарстан. Однако в реальности все было, конечно, гораздо сложнее и интереснее. Что же всегда помогает Анатолию в работе и позволяет двигаться дальше? Ответ прост – правильно расставленные приоритеты.

По его словам, для успеха в бизнесе нужна идея, которая бы зажгла огонь в сердце. Для него такой идеей стал Пенетрон, понимание уникальности проникающей гидроизоляции и ее востребованности в Татарстане. Не боясь собственноручно браться за выполнение работ на ответственных объектах, Ермолаев познал процесс гидроизоляции не понаслышке. Вероятно, это добавляет убежден-

ности его словам, потому что с тех пор клиентская база компании неуклонно расширяется.

Этому способствуют многочисленные семинары, которые Анатолий проводит сам. Собирая огромную аудиторию – человек по триста, – он так эмоционально повествует о материалах системы Пенетрон, приводит многочисленные примеры из практики, что равнодушным никто не остается, и ряды приверженцев Пенетрона пополняются.

Еще один важный момент: Анатолий уверен, что бизнес обречен на неудачу, если на первый план ставится только желание заработать побольше. Нужно работать так, чтобы люди поверили в предлагаемые тобой технологии, тогда и деньги будут. Главная установка – понимать потребности клиента, сделать все, чтобы человек остался доволен результатами сотрудничества. Ведь если один раз что-то пойдет не так, клиент вряд ли вернется.



НижнекамскНефтехим

ссылка на фото: http://2.bp.blogspot.com/-wzgx3cbqhG8/U2eCMI_7ERI/AAAAAAAAAD0/a6aBO9-1hJk/s1600/CRISTELLA+5.jpg

Не всем людям свойственно стремление быть лучшими, правда, к дилерам холдинга «Пенетрон-Россия» это не относится. Руководитель ООО «Пенетрон-Казань», конечно, тоже из тех, кто не стоит на месте, он в постоянно развитии. Любым делом занимается, выкла-

дываясь на 200 процентов, что дает соответствующие результаты.

«В бизнесе всегда есть чему поучиться», – считает Ермолаев. И это, пожалуй, один из главных постулатов настоящего предпринимателя.



Танеко

ссылка на фото: <http://www.taneco.ru/images/news/2014/n2014111730.jpg>



Мост чере р. Кама
ссылка на фото: http://img-fotki.yandex.ru/get/9164/161253498.18/0_139696_10f57260_XXL.jpg

Лучшее доказательство того, что все эти золотые правила работают, – список объектов компании, на которых с успехом применены материалы системы Пенетрон. Это станции казанского метрополитена, предприятий «Татнефть», «Татэнерго», «Водоканал»,

спортивные объекты Универсиады-2013, отели, аквапарки, торговые центры, транспортные развязки, подземные переходы, мосты, снегоплавильные камеры и многое другое.

Кроме того, информация о проникающей гидро-



Иннополис
ссылка на фото: <http://www.bolknote.ru/imgs/2015.08.03.1@2x.jpg>



золяции внедряется в сознание молодежи благодаря тесному сотрудничеству с архитектурно-строительным университетом. И это еще одно золотое правило ООО «Пенетрон-Казань»: нужно готовить кадры, которые смогут профессионально продвигать бренд Пенетрона.

А нам остается лишь еще раз поздравить коллектив компании «Пенетрон-Казань» и ее руководителя Анатолия Ермолаева с юбилеем. Так держать!



Шалыпин Palace Hotel
ссылка на фото: <http://3.bp.blogspot.com>