



ПОРТАЛ ОБ ИНСТРУМЕНТЕ И ОБОРУДОВАНИИ

ProfiToolInfo

WWW.PROFITOOLINFO.RU

ВЫПУСК №1
ВЕСНА 2010

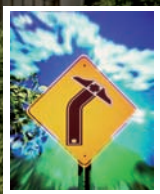
**ИНСТРУМЕНТ
С ОБЛОЖКИ**
PATRIOT
GARDEN

стр. 2

**МОЛОТОК
НЕ ТОЛЬКО
ИНСТРУМЕНТ**

НОВОСТИ
РЫНКА И
КОМПАНИЙ

**ИНТЕРВЬЮ
С PROFI**



КОНКУРС
фото и видео
"ИНСТРУМЕНТ
ВОКРУГ НАС"

А ТАКЖЕ:

**ИНТЕРНЕТ-
КЛАД ИЛИ СКЛАД
ИНФОРМАЦИИ?**



HITACHI
Inspire the Next



БЕНЗОТЕХНИКА

Новая пила **Hitachi CS33EB** Легкая, компактная и по доступной цене!

Новая бензопила является первой собственной разработкой Hitachi в области бензоинструмента. Модель рассчитана для самых разных применений. Ее двигатель оснащен новой системой New Pure Fire, которая позволяет значительно снижать выхлоп CO (на 50%) и экономить топливо до 30%. CS33EB продолжает лучшие традиции дизайна Hitachi - агрессивные формы и отличная эргономика. Но самое важное скрывается внутри:





Обращение руководителя проекта Сомова Дмитрия

Уважаемые коллеги!

Вот и пришла весна время надежд, позитивного настроения и всего нового. Мы наконец-то запустили наш интернет проект www.ProfiToolInfo.ru в полноценном режиме. Сложное слово? Профи - профессионально и для профи. Tool - оборудование и инструмент. Info - информация. Для профессионалов рынка мы предоставляем возможность оперативно, полноценно и в различных вариантах выгодно представить свой бренд, компанию, товар, мероприятие или акцию. Для профи потребителей возможность выбора и сравнения. Мы все любим чувствовать себя VIP персонами, хотя бы ненадолго.

Мы постарались учесть на нашем портале главное информационную поддержку канала продаж от производителя до потребителя, причем стараемся это сделать удобно и не скучно. То есть для каждого посетителя найдется только его *vip* информация. Рынки инструмента, оборудования для строительства и ремонта, садовой и парковой техники, крепежа и спецодежды, моечно уборочной техники, автосервисного оборудования и инструмента, и даже такой экзотики как пожарного и спасательного, сантехнического оборудования таят в себе много интересного и не скучного. Мы постараемся не только обеспечить необходимой технической и информационной составляющими, но и расскажем об истории инструмента, интересных событиях, побываем во многих компаниях, поговорим с Профи во всех ипостасях от продавцов до владельцев, от домашнего мастера до специалистов высочайшей квалификации.

Приглашаю всех к сотрудничеству, ведь если посмотреть на одну и ту же вещь с разных сторон, можно заметить что-то новое. Вот, например, наш логотип целый час собирали дети, забавно даже не то, что получилось, а как они это делали. Оказывается и молоток из макарон может быть полезным, что уж говорить про такой портал как наш...



www.ProfiToolInfo.ru
Информационный интернет портал
об оборудовании и инструменте

info@profitoolinfo.ru
+7 (495) 507-4940

НОВОСТИ РЫНКА И КОМПАНИЙ стр. 2

ВЕК ИНФОРМАЦИИ стр. 3

Интервью с Сомовым Д.,
Руководителем портала www.ProfiToolInfo.ru

ВЫБОР В ПОЛЬЗУ НІТАСНІ стр. 4

Интервью с Андреевым А.,
Директором по маркетингу НІТАСНІ

**ИНТЕРНЕТ - КЛАД
ИЛИ СКЛАД ИНФОРМАЦИИ?** стр. 6

обзор веб сайтов рынка

BestWeld ШАГАЕТ ПО СТРАНЕ стр. 8

Интервью с Петровым М.,
Генеральным директором
компании "BestWeld"

GT-расшифровка успешного бизнеса стр. 10

Интервью с Самойленко С.,
Директором по продажам
компании "GT"

**МОЛОТОК - НЕ ТОЛЬКО ИНСТРУМЕНТ
Города "Молотки"** стр. 11

ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ
как из чего выбирать стр. 12

ОСНОВНЫЕ ВЫСТАВКИ 2010 ГОДА стр. 15

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ КРОССВОРД стр. 16

ФОТ КОНКУРС
ИНСТРУМЕНТ ВОКРУГ НАС стр. 16

ИНСТРУМЕНТ С ОБЛОЖКИ PATRIOT GARDEN

Модель - РТ 3055

Объем двигателя - 25 см³
Триммерная часть -
диск диаметром 23 см,
леска 2,4 мм

Захват - 46 см
Штанга - разборная
Ручка - "велосипедная"

Рекомендованная
розничная цена

6399 р.





ГОД РЕБЕНКА ОТ КОМПАНИИ "ОПТИМИСТ"

Мы становимся все более занятыми. Но ни в самые благополучные времена, ни, тем более, в непростые, мы не должны забывать о будущем. Ибо без будущего настоящее теряет смысл.

Многим из тех, кто будет творить это будущее, сегодня куда сложнее, чем нам, - помочь себе сами они пока не могут, и им остается рассчитывать только на помощь взрослых своей страны.

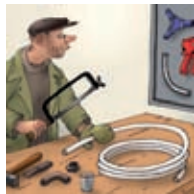
Речь идет о детях. Сегодня многие из них лишены самого простого, но такого важного. Того, что не замечает каждый ребенок, у которого оно есть, и того, что больно режет сердце каждого ребенка, которому его не хватает. Это не игрушки, не конфеты и даже не впечатления, хотя и без них нельзя. Это - внимание взрослых.

Поэту 2010 год компания "Оптимист" объявила «ГОДОМ РЕБЕНКА» и посвятила годовую акцию 2010 года благотворительности в пользу детей.

Предлагаем всем объединить усилия в этом важном для нашей страны деле.

Самых активных участников ждут призы от компании "Оптимист", благодарные улыбки детей, ощущение себя Человеком с большой буквы и уверенность в завтрашнем дне.

Подробности акции на сайте www.optimist-opt.ru



КОМИКСЫ VALTEC НЕ ТОЛЬКО ДЕТЯМ

Торговая марка Valtec (Италия), выпускающая металлополимерные

трубы, краны, фитинги, коллекторы использует не стандартные приемы продвижения своей продукции и привлечения к процессу самих потребителей.

Комиксы со стихами о продукции Valtec и ее применении интересны не только PROFi, ведь процесс создания и продукции и стихов о ней - творческий процесс. Торговую марку Valtec (Италия) представляет компания "Веста Трейдинг". www.valtec.ru



BestWeld ШАГАЕТ ПО СТРАНЕ

Торговая марка BestWeld (сварочное оборудование, аксессуары и расходные ма-

териалы), к имеющемуся ассортименту трансформаторов, инверторов и проволоки, вводит в ассортимент полуавтоматы.

Линейки трансформаторов и инверторов представлены в двух линейках - Profi и DIY. Так же уже на складе имеются маски сварщика BestWeld. Капля сварки тонну держит поговорка профессиональных сварщиков и наш девиз. Проверим? www.bestweld.ru



ПЕРФОКАРТЫ И ЛОГАРИФМИЧЕСКИЕ ЛИНЕЙКИ В ПРОШЛОМ...

Компания Акварио с помощью автоматизированной программы предлагает сделать правильный выбор оборудования для водоснабжения и отопления. Программа содержит не только пошаговую инструкцию действий, но и предоставляет возможность использовать справочные данные для того, чтобы правильно выбрать оборудование, которое обеспечит безупречное решение потребности в зависимости от конкретных условий. Конечно, это не исключает консультации и человеческое общение, но пусть будет больше возможностей, а уж правильный выбор из них сделать намного приятнее. www.aquario.ru



ДЖИЛЕКС НАСТУПАЕТ НА ПЯТКИ ЛИДЕРОВ

Российская фирма «Д Ж И Л Е К С» производит бытовые насосы (для водоснабжения

коттеджей, дач, ферм и других потребителей) по своим параметрам, не уступающим ведущим западным производителям. Обладая высокой надежностью, ремонтпригодностью и неприхотливостью к колебаниям напряжения и чистоте перекачиваемой воды, оборудование «Джилекс» имеет более привлекательную стоимость по сравнению с зарубежными аналогами. Спектр выпускаемой продукции включает в себя: оборудование для подачи, очистки, накаливания и отвода воды, насосы для проведения дренажных работ. Среди российских производителей «ДЖИЛЕКС» уверенно удерживает лидерство по основному показателю: «цена-качество».

К новому сезону ассортимент расширен очень внушительно. Главное, при выборе насосов Джилекс, у потребителей насосов будет всегда вода. А как говорится... «ведь без воды и не туды и ни сюды». www.jeelex.ru



РАЗНОСТОРОННИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Компания "GT" выпустила новую серию садового инструмента Patriot Garden PRO - бензотриммеры

обладающие разносторонними возможностями для работы не только на садовом участке, но и для ЖЭКов и дорожных служб.

Триммеры с неразборной штангой и стальным цельнометаллическим валом это отличительный признак профессионального инструмента, предназначенный для объемной и продолжительной работы. Модели данной серии оснащены велосипедной ручкой с регулировкой под Ваш рост, с удобным расположением органов управления.

В стандартной комплектации есть катушка с удобной системой заправки лески, трехлопастной нож и два прочных защитных кожуха, один из которых является универсальным.

Анатомические ремни с подпружиненными штифтами и мягким амортизатором, вибропоглощающая муфта и прочие конструктивные разработки берегут ваше здоровье и увеличивают время работы оператора не уставая. www.patriotgarden.ru

ВЕК ИНФОРМАЦИИ



Интервью
с руководителем проекта
www.ProfiToolInfo.ru
Дмитрием Сомовым

Очередной интернет-сайт информационный портал, особенно в условиях кризиса, есть ли смысл?

Кризис, самое интересное время, все становится понятно в отношениях компаний, максимально раскрываются сотрудники, конечно, все с разной стороны. Кризис вещь с одной стороны нужная для очищения, с другой стороны создает возможности для активных, грамотных людей и компаний.

Сейчас так много разной информации, но работать с ней не просто.

Абсолютно верно, самое ценное время, поэтому мы решили сделать специализированный информационный портал, проще говоря, место, которое предназначено главным образом для профессионалов. Информация самое важное для принятия решений, ее никогда не бывает достаточно, тем более, пока мы ее собираем и анализируем, она постоянно устаревает. Поэтому свежая, максимально полная и не ангажированная информация определяет действия. А вот какие действия, все зависит, конечно, от профессионалов, которые ее используют.

Для кого предназначен информационный портал?

С одной стороны профи это представители производителей, владельцы брендов, оптовые компании, розничные компании и точки продаж, компании по продажам корпоративным клиентам. Все сотрудники, которые работают в этих компаниях самые важные люди. Они разрабатывают товары, развивают продажи, продвигают товар марки, компании. Все они профи, которым нужна максимальная информация о рынке, конкурентах. Абсолютно бесспорно, им нужны возможности в канале продаж, так как от производства до использования потребителем дорога очень длинная, не такая простая и

однозначная.

С другой стороны, профессиональные потребители товара, услуг. Профи пользователям важно доверие к торговой марке - бренду, к заявленным характеристикам, к компании продавцу, сервису. Именно профессиональные, так как для любителей, как правило, важна цена и место продаж, близкое к дому. С другой стороны, все PROFi были когда-то учениками или любителями, поэтому очень важно готовить профессионалов как для рынка продаж, так и грамотных потребителей.

То место, на котором с одной стороны PROFi могут предоставить всю информацию, а с другой стороны сравнить и выбрать товары, услуги на основе альтернативы и есть наш информационный портал.

Какие обозначены товарные приоритеты?

Инструмент и оборудование для строительства, ремонта и обслуживания вот основной товарный принцип. Рынки, на которых используется инструмент строительный, автосервисный, производство - это основные приоритеты. Главной информационной составляющей будет именно оборудование и инструмент, аксессуары и смежное оборудование. Для строительных материалов, строительных услуг уже имеется достаточно количество сайтов на которых представлена полная информация, поэтому они будут являться не приоритетными. Все, кому нужно продать или купить оборудование и инструмент могут получить информацию и другие возможности на портале www.ProfiToolInfo.ru

Что будет уникального для посетителей?

На портале имеются два раздела - для профессионалов рынка и для профессиональных потребителей. Раздел для профессиональных пользователей оборудования и инструмента кроме стандартных разделов объявлений, прайсов, форумов, технической информации содержит интересную логику работы. Все зарегистрированные могут принимать участие в конкурсах, опросах, оценивать информацию, набирать баллы за участие, получить на них полезный инструмент, поехать отдохнуть и др. Каждый сможет вести свой блог, быть модератором раздела, написать статью, отправить запрос в компанию, пообщаться с

другими профи. То есть портал должен стать местом получения нужной информации, реализации знаний и умений каждого. Многие знают и умеют столько, что можно книги писать, так вот здесь место для знаний. Как ни удивительно, это интересно многим. Если коротко портал, это сообщество профи, которые делятся информацией, умениями, но и сами получают не мало интересного.

Что конкретно будет реализовано?

Ежеквартально будет несколько проектов. Сейчас действует несколько. Проект - вопрос дня. Ежедневно предлагается ответить на вопрос, который не только работает на знание, но и на интерес. Проект статья профи. Каждый может разместить интересную статью о Торговой Марке, компании, товарной теме, о своем опыте в работе или использовании. Проект ссылки у каждого есть свои нужные ссылки в Интернете на полезную информацию, которая может быть интересна другим. Все участники, участвуя в проектах, набирают баллы. Ежеквартально награждаются лучшие. Это что-то вроде оценки знаний и активности каждого.

Расскажите о себе, как Вы пришли в этот проект?

Почти 5 лет я проработал на рынке оборудования для строительства и ремонта в холдинге Энтузиаст. Отвечал за маркетинг, за развитие и создание торговых марок - брендов, за продажи. Мне лично всегда не хватало портала, который может обеспечить информацией потребителей и станет местом для профессионалов. Гулять по сайтам компаний полезно, но слишком расточительно по времени.

Смело. Вы надеетесь на то, что ProfiToolInfo станет таким местом?

Всегда имеется потребность в контактах с целевой аудиторией, причем профессиональной и лояльной. Важно то, что в Интернете каждый контакт учитывается. Специфика нашего сайта свежая информация для профи, в удобной и увлекательной форме. Для такого рынка как наш, 2-3 информационных портала норма. Альтернатива всегда полезна, особенно сейчас.

Полностью интервью читайте на портале www.ProfiToolInfo.ru

ВЫБОР В ПОЛЬЗУ**НИТАЧИ**
Inspire the Next

Интервью
с директором по маркетингу
московского филиала Hitachi Power Tools
Netherlands B.V.
Александром Андреевым

Hitachi мировой бренд электроинструмент и оборудования. Какие результаты кризисного 2009 года в мире и в России в частности.

Россия часть мировой экономики, и у нас у всех игроков рынка продажи упали. Тренды по нашим направлениям аналогичны с другими конкурентами но пока что как то не принято раскрывать точных цифр. Можно сказать что продажи Hitachi пострадали в меньшей мере т.к. хотя наш а продукция это в основном оборудование и инструмент профессионального назначения, в каждой товарной группе у нас есть предложение и эконом-класса. Любительский рынок в меньшей степени пострадал от кризиса. Денег на новую квартиру нет но ремонт все равно делать нужно равно как и ухаживать за газоном.

Что сейчас представляет торговая марка Hitachi, «откуда росли ноги»?

Лучше чем это написано на www.hitachi.ru не скажет никто.

Родина Hitachi Япония, что в ней японского? Характер, качество, подходы к производству, продажам?

Название . Слишком общий вопрос. Можно сказать, например о маркетинге по-японски отличное качество за разумные деньги.

Какие тенденции развития электроинструмента с точки зрения Hitachi особенно выражены, в каких технологиях или направлениях развития ближайшее будущее?

Основные тенденции компактность, универсальность, эргономика, яркий дизайн, доступная цена и детальное сегментирование. Ну, еще экологичность, но в РФ пока что об этом никто не говорит.

В чем специфика рынка электроинструмента и оборудования в России с точки зрения Hitachi?

Кроме мировых брендов здесь

присутствует неоправданно много марок «no name» или марок на одну две поставку. Так же необходимо отметить, что в России больше, чем в других странах встречается подделок и контрафактных поставок в целом на рынке оборудования и инструмента. Надеемся, это пройдет с болезнями роста, так же в этом направлении работают ассоциации, такие как РАТПЭ.

Что Hitachi производит или предлагает специально для России, ассортиментная или техническая специфика.

Россия не уникальна в этом отношении. Профессионалы во всем мире делают одинаковую работу хорошим инструментом. Так что все, что Hitachi производит доступно для российского потребителя.

Техническая сторона дела, насколько важны характеристики, дизайн, долговечность, эргономичность в условиях кризиса... цена не самое важное?

Можно ответить, что важно все в равной степени, но особенно в свете последних тенденций запросов наших партнеров и потребителей, цена

- Предоставление отличной поддержки своим клиентам.

- Предоставление качественного гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Какие маркетинговые мероприятия самые эффективные для Hitachi были в 2009 году?

В прошлом году успешнее других мы продвигали новые продукты: бензотриммеры, перфораторы DH22PG, линейку SS (недорогие УШМ G13SS, G23SS)

Кто потребитель бренда Hitachi? Есть какие-то уникальные потребительские предпочтения?

Hitachi бренд, который обеспечивает качество и доступность использования, как для профессионального, так и для бытового применения. Именно таким образом построена наша ассортиментная линейка.

Расскажите о «своем» пути Hitachi на рынке оборудования и инструментов.

Сильная международная марка, качественный продукт и передовые технологии и (самое главное) - активная поддержка наших партне



www.hitachi-pt.ru

Является определяющей составляющей. Но качество это первое с чем ассоциируют марку. Без качественного товара никакая цена не станет основанием для второй покупки. Поэтому, как ни банально, соотношение качество / цена является определяющим соотношением.

Какие функции выполняет представительство Hitachi в России?

За прошедшие 6 с лишним лет с момента его открытия, задачи остаются прежние:

- Продвижение на рынок качественных и инновационных продуктов предназначенных для профессионального использования.

ров: дистрибьюторов, дилеров, розничных магазинов.

Что бренд Hitachi готовит в 2010 году своим партнерам и клиентам?

Мы продолжим вводить новинки в ассортимент многих товарных групп, в частности бензотриммеров к сезону 2010. Так же выходит многообещающая новинка сверхлегкий трехрежимный перфоратор DH22PH.

Что мы не спросили, а сказать важно?

Спасибо всем нашим партнерам дистрибьюторам, дилерам и конечно потребителям за то, что они делают выбор в пользу марки Hitachi. ■

HITACHI
Inspire the Next



ЕСТЬ ТРЕТИЙ РЕЖИМ!

По сравнению с существующими перфораторами класса 24 - 26 мм, новая серия от Hitachi обладает уникальными свойствами:

- **компактнейшие размеры**
- **малый вес**
- **абсолютно сравнимая с машинами класса 24-26 мм производительность!**

В диапазоне 5-10мм разница в скорости бурения практически не ощущается. И это притом, что энергия удара у DH22PH – всего лишь 1,4 Дж!

Стоит только самому попробовать эту машину в работе чтобы понять: перфораторы класса 24-26 мм можно оставить для тех, кому важна высокая производительность и возможность уверенной работы и с отверстиями 12-14-16 мм. Рекомендованная розничная цена ожидается на 10 % ниже чем у лидера продаж – DH24PC3.

HITACHI DH22PH

- Первый трехрежимный перфоратор в классе 22 мм
- Производительность бурения в диапазоне 4-12 мм практически на уровне перфораторов более тяжелого класса (24-26 мм)
- Доступная цена!
- Исключительно удобный в работе: компактные размеры и малый вес
- Специальный клапан, уравнивающий внутреннее давление – отсутствует течь масла

Диаметр сверления бетона / стали / дерева	22 мм / 13 мм / 24 мм
Мощность	620 Вт
Число оборотов на холостом ходу / на реверсе	0-1400 / 0-910 об/мин
Число ударов при полной нагрузке	0-5600 уд/мин
Количество рабочих режимов	3 режима
Длина	318 мм
Вес	2,1 кг



ИНТЕРНЕТ-КЛАД ИЛИ СКЛАД ИНФОРМАЦИИ?



Что такое интернет - информационный склад или клад? Многие считают интернет средством массовой информации, но это явно слишком мало для такого монстра как Интернет. Ведь в СМИ невозможно совершать покупки, играть в игры и даже говорить по телефону с любой страной мира, причем бесплатно. Интернет это мир, который многое нам уже дает, а то, что будет в будущем даже сложно представить. Однозначно, он дает нам возможность получить информацию, но если этот процесс затягивается или слишком сложен, то поиск забирает самое важное и ценное нет, не деньги - время. Портал ПрофиТулИнфо попытается понять, сгруппировать, оценить и сравнить то, что есть в интернете о нашем рынке, оборудовании и инструменте. Что сейчас мы имеем в реальности склад без указателей о том, где что лежит или информационный клад, который помогает получить полезную информацию, сэкономить время и увеличить доход? ProfiToolInfo проанализировал типы и информационное состояние сайтов, порталов, страниц компаний об оборудовании и инструменте. Возможно, кому-то мы сэкономим пару драгоценных минут.

Несколько фактов и данных о состоянии интернет сообщества в области оборудования и инструмента для строительства, ремонта, сада и обслуживания техники. По информации www.yandex.ru (ведущего поисковика в России) на конец января 2010 года зарегистрировано более 1000 компаний, которые отображаются в поисковике по запросам оборудование и инструмент (исключая музыкальный, медицинский и др.). По мнению ПрофиТулИнфо в России присутствует около

1000 брендов торговых марок, около 5000 компаний, которые работают на рынке в качестве участников рынка. Соответственно имеют свои интернет - представительства не более 20%. Конечно, многие работают по своей устоявшейся клиентуре и не ставят задач расширения, но время информации наступает очень быстро. Вот что интересно по количеству запросов самая актуальная товарная группа насосы. Если посмотреть внимательно, можно найти много интересного, например бренд Karcher запрашивается в 4 раза чаще, чем товарная категория минимойки. Важно еще не ошибиться, так как под словом мойки могут быть в поиске и кухонные и сантехнические и т.п. Важно заметить, что некоторые бренды имеют даже большее количество запросов, чем товарная категория. Это говорит о том, что данные торговые марки имеют очень большую капитализацию и иногда синонимы товарной категории. Тут главное для таких брендов не стать эскалатором или памперсом....ведь это тоже бренды, которыми сейчас называют товарную категорию.

Все участники рынка по-разному общаются с всемирной паутиной и ее профессиональными странниками. Это зависит от типа компании в канале продаж или ее «причастности к рынку» и стадией развития самой компании и бренда.

Однозначный момент, который необходимо отметить, прежде чем говорить о типах сайтов и их сравнении «информационная свежесть сайта» определяющая составляющая.

Если нет новостей в течение месяца, увы, это показатель определенного отношения компании к интернет сообществу и данному информационному каналу. Теперь более подробно.

Вариант классификации ProfiToolInfo типов компаний и их интернет представительств, которые работают на рынке оборудования и инструмента представлен в таблице. Необходимо отметить, что данная классификация и сама статья является лишь попыткой структурировать информацию и представить субъективный взгляд на ситуацию начала 2010 года.

Бренды продвигают в первую очередь товарную марку. Их сайты - это информационное место, откуда растут ноги всей информа-

ции, так как торговая марка бренд, может производиться в разных странах и у разных производителей, а подчас вообще не имеет своего постоянного производства. Следует отметить, что подходы к созданию и информационному насыщению сайтом очень разнятся у иностранных брендов и отечественных. Некоторые вообще не указывают своего происхождения, отсюда каждый может сделать определенные выводы. Многие иностранные бренды создают русифицированную копию своего главного сайта, это показывает высокую степень заинтересованности присутствия в России. Перечислим знаковых представителей: www.bosch.ru, www.dewalt.ru, www.blackanddecker.ru, www.metabo.ru, www.hitachi.ru, www.karcher.de/ru, www.aeg-pt.ru. Эти интернет представительства являются наиболее современными с точки зрения использования всех типов коммуникаций с посетителями (графика, видео, звук, интерактивные действия и даже игры). Информационная составляющая новости, библиотека статей, технические материалы, информация о местах продаж и партнерах, сервисная информация, консультации и техническая поддержка, «фанатский» клуб марки и др. наиболее продуманы и является основой таких сайтов.

Другие создают уникальные сайты, чаще на базе своих партнеров представителей в России. Здесь используются другие методы. Больше делается упор на специальные и уникальные для Российского потребителя свойства товара и условия продаж.

товарная тема - запрос	запросов в месяц	страниц в базе
насосы	472 994	21 000 000
генератор	447 432	26 000 000
компрессор	196 446	11 000 000
сварка	152 879	10 000 000
инвертор	67 766	4 000 000
электроинструмент	53 757	15 000 000
makita	48 739	5 000 000
перфоратор	43 735	6 000 000
karcher	38 404	4 000 000
бетономешалка	24 583	2 000 000
бензогенератор	21 635	1 000 000
dewalt	10 747	5 000 000
минимойка	10 182	6 000 000
бетоносмеситель	9 916	2 000 000
кабель	590 003	71 000 000

Некоторые из них даже превосходят свои иностранные «зеркала». Вот типичные представители www.hilti.ru, www.jonnesway.ru, www.baxi.ru, www.gav.su,

Необходимо отметить, что наибольшее количество сайтов брендов составляют Российские Торговые марки плюс бренды просторов СНГ. www.interskol.ru, www.zubr.ru, www.enkor.ru, www.progress-pt.ru, и другие.

Имеется значительное количество брендов, торговых марок без указания на иностранное происхождение или не имеет своего иностранного зеркала. С большой долей вероятности, такие бренды созданы специально для Российского рынка и успешно на нем развиваются. www.genctab.ru, www.bestweld.ru, www.prorabtools.ru

Следующие на очереди для оценки сайты производителей. Но тех, кто занимаются только «чистым» производством можно сосчитать по пальцам. Многие специально не афишируют свое сотрудничество в сфере производства чужих марок на своем производстве. В основном это иностранные производители. Большинство производителей существует в двух ипостасях - и производитель и бренд, то есть продвигают торговую марку, которую сами производят. Многие сконцентрировались только на производстве своей марки и не предлагают услуги производства другим товарным брендам. Возможно, в будущем приоритеты изменятся. Тем более есть с кого брать пример товары народного потребления. Очень жесткая конкуренция и значительные затраты на содержание своей марки многих производителей вынуждают производить товар только под чужими марками. Впрочем, это вполне нормальное состояние дел. Необходимо заметить, что к профессиональному и индустриальному

типы компаний	основная целевая аудитория	основная цель проекта
бренд товарный (иностранной, отечественный)	участники канала продаж (дистрибьюторы, дилеры, потребителя товарного бренда)	информация, позволяющая обеспечить нужной информацией о товарном бренде и местах продаж
производитель товара	заказчики товара оптовыми партиями под брендом заказчика	информация, позволяющая обеспечить информацией о производителе, условиях, заказах
оптовая компания	дилеры и партнеры	информация о товарах и услугах компании, продвигает бренд - компанию
компания по продаже корпоративным клиентам	корпоративные покупатели товаров и услуг	информация о товарах и услугах компании, продвигает бренд - компанию
розничная компания (сеть, магазин или точка)	конечные потребители товара, корпоративные потребители	информация об услугах розничного магазина, продвигает бренд магазина
сервис, сервисный центр	конечные потребители услуг и товара, корпоративные потребители	информация об услугах и товарах сервисного центра
интернет - магазин (специализированный или широкого профиля)	конечные потребители, корпоративные покупатели	продажа товара и услуги через интернет
информационный портал (специализированный или широкого профиля)	портал предназначен для участников рынка (сотрудников всех типов компаний, потребителей)	предоставить всем участникам рынка возможность информировать о компании, товаре и услугах для своих целевых аудиторий
специализированные выставки	посетители выставок, профессиональные участники рынков	проинформировать и обеспечить PR мероприятия (выставки)
ассоциации	профессиональные участники рынков	формирование единых рыночных условий и правил для участников рынка, лоббирование интересов участников ассоциации
печатные издания (интернет - версии)	печатная версия (однозначная или расширенная) - подписчики, в зависимости от типа и направленности издания	обеспечить современный формат предоставления свежей информации для подписчиков и читателей

оборудованию это ситуация неприменима и там марка завода - производителя очень часто является маркой оборудования. www.esab.ru, <http://eng-us.aerzen.com>, www.atlascopco.ru, www.grundfos.ru

Важно отметить, что в случае, если компании одновременно сидит на двух стульях и является производителем и продвигает свой бренд, затрудняются коммуникации, информационная составляющая, так как разные целевые аудитории нужно «развести» на одном сайте. Очень часто встречаются еще более сложные варианты. Например, одна компания является производителем, продвигает свой товарный бренд, является оптовой компаний, да еще имеет собственную розничную сеть магазинов и продает через интернет магазин. Такой информационный сгусток на одном сайте затрудняет возможность привлечения конкретных партнеров и не обеспечивает понятной информацией все целевые аудитории по сути разных бизнесов. Все это придется разделить не только на главной странице сайта заголовками типа - производство, оптовая продажа, розница, но и разными доменами, разной системой продвижения, уникальными коммуникация-

ми и информацией. Это изменения произойдут в ближайшем будущем. Надо отметить, что такое совмещение бывает вынужденным, так как канал продаж является не окончательно сформированным и открытым. Бывает так, что партнер в канале дает зеленую улицу только ограниченному ассортименту или не хочет заниматься, например, аксессуарами. Так что, все «правильно» иногда построить и не возможно. Важно знать эти моменты, а уж применять на практике дело профессионалов.

Следующие в обзоре ПрофиТулИнфо - Оптовые компании. Очень немногочисленный тип компаний, который в большинстве своем имеет достаточно продвинутые и актуальные интернет сайты. Эти компании в первую очередь предлагают комплексную услугу в области формирования товарного ассортимента в одном месте для определенного типа потребителя, например для магазина садового оборудования, стройматериалов или магазина широкого профиля, как вариант, «все для ремонта».

Полностью статью читайте на портале www.ProfiToolInfo.ru ■

BestWeld ШАГАЕТ ПО СТРАНЕ



Интервью
с генеральным директором
Компании "BestWeld"
Михаилом Петровым

Новая торговая марка сварочного оборудования создана в год кризиса, какие первые результаты работы?

Мы начали продажи только в октябре 2009г., то есть фактически работаем чуть больше квартала. Но за это время о нас узнала практически вся страна, чему способствовала и удачно проведенная выставка, и профессиональный подход к работе моей команды сотрудников. За столь короткий участок времени мы уже представлены в 30 регионах России.

Хорошо, если результаты положительные, что такого интересного в торговой марке BestWeld, в чем идея нового бренда, чем он отличается от других?

Идея бренда не оригинальна. Ассортимент сварочного оборудования, расходных материалов и аксессуаров это комплексное предложение, но главное не в этом. Есть принципиальная разница в подходе к сотрудничеству с партнерами, нашими покупателями. Мы работаем в первую очередь на прибыль партнера, а во вторую - на свою. И это проявляется во всем: и бесплатная доставка до региона, и профессиональный персонал, мы даже делаем предпродажную проверку всех инверторов, когда они приходят на склад, и скидки, способные осуществить высокий заработок, и, конечно же сервисное обслуживание в регионах. Для нас так же принципиально отсутствие демпинга, ведь мы работаем по принципу: в каждом городе не более двух-трех клиентов. Мы не стремимся наводнить нашей продукцией все магазины. Для нас интереснее, работать с четвертью инструментального рынка, а зарабатывать как с целого, потому, что те же партнеры будут заинтересованы, благодаря этим всем условиям, продвигать в больших объемах именно нашу продукцию. У нас всегда в наличии не только полный склад оборудования, но и есть

склад запасных частей с детализировками и справочниками для специалистов сервисных центров. Мы сразу предлагаем всем нашим партнерам заключить договор о сервисном обслуживании, обеспечиваем сервисные центры минимальным складом запасных частей бесплатно. Поэтому не надо обращаться в Москву, делать запрос на наличие запасных частей, любой ремонт можно сделать на месте в течение часа.

Вы не скрываете китайского происхождения оборудования. В чем причина вашей открытости?

Многие компании, присутствующие на российском рынке пишут на своей продукции Германия, Италия, Голландия, Россия, хотя все прекрасно понимают, что это только надпись, и почти все произведено в Китае. Я не считаю, что сейчас это нужно скрывать, потому что Китай лидер по производству. Китайское оборудование поставляется по всему миру, и многие европейские и американские производители перенесли свое производство именно в эту страну. В этом нет ничего плохого. Тем более что наше оборудование достойного качества, потому что конструкция, технология, сборка все осуществляется под контролем. Конечно, завод заводу рознь. Завод, на котором мы производим наше оборудование, производит оборудование для многих мировых торговых марок, поставляется в Европу, Америку, Австралию, Мексику, Бразилию. На заводе новейшее оборудование, хорошие инженеры, которые учились в Европе и Америке. Конечно, многое заимствовано у мировых лидеров с точки зрения дизайна, конструкции, но в последнее время они сами становятся конструкторами и законодателями, а не только могут скопировать. Это положительные сдвиги.

Ассортимент марки. Что у вас есть и что будет?

Начнем с аппаратов - по две линейки серии трансформаторов и инверторов как для DIY потребителей, так и для профессионалов, а вот полуавтоматы только для профессионального использования. В марте поступает на склад новая линейка инверторов серии TIG с полным комплектом для начала работы, а также маски сварщика двух типов хамелеон и стандарт. Омедненная проволока на еврокатушках по 5 и 15кг производится на лучшем китайском заводе, аттестованному по российскому стандарту и не залеживается на складе уже сейчас.

Расскажите о себе, о своей истории появления на рынке сварочного оборудования.

Родом я из Питера. Окончил высшее военно-морское инженерное училище в Санкт-Петербурге, потом служил на Северном флоте. Решил уйти из армии и найти работу в Москве. После переезда в Москву, я работал в компании Энтузиаст, которая является хорошей школой для умных и активных людей. Опыт - самое дорогое, что дает серьезная компания. Сейчас заканчиваю Академию государственной службы при Президенте РФ в Москве. Благодаря моему второму образованию (антикризисный управляющий) и опыту, я решил создать свою компанию по производству и продаже сварочного оборудования. Все мои планы я стараюсь воплощать в жизнь. Уверен, если не разбрасываться и делать меньше ошибок, все получится, особенно в период кризиса.

Прошлый год начало кризиса и год выхода на рынок вашей компании. Что в 2009 году было для вас самое важное и трудное?

Это и организация компании, и набор сотрудников, подготовка и начало продаж, в данной ситуации все является не простым и важным. Трудности... Начало бизнеса в нашей стране не простое дело. Самое трудное найти команду, с которой будет возможно не только обеспечить результат, но будет комфортно работать. Я рад, что у нас отличная команда, способная на многое, тем более что каждый у нас может добиться успехов, как в карьере, так и в финансовом плане.

Ваши пожелания к посетителям нашего портала?

Рынок вроде и большой, но не резиновый. Выбор главное, что он нам всем дает. Укрепление неизбежно и информация помогает выбрать, оценить, сравнить. Кроме того, знания никому еще не помешали. Поделиться опытом и главное растить специалистов на нашем рынке все это задачи профессионалов. Надеюсь, портал для PROFI внесет свой вклад в развитие и рынка, и компаний, и отдельных личностей. А всем нам, как обычным людям, здоровья, терпения и уважения.

Полностью статью читайте на портале www.ProfiToolInfo.ru



Омедненная
проволока 0.6-1.6



Маски сварщика
Хамелеон и Стандарт



ММА
полу- и профессиональные
инверторы



ММА
полу- и профессиональные
трансформаторы



MIG/MAG
профессиональные
полуавтоматы



TIG/MMA
профессиональные
инверторы

КАПЛЯ СВАРКИ ТОННУ ДЕРЖИТ!

Наши преимущества:

- Профессиональный персонал
- Полный ассортимент для постоянных партнеров
- Предпродажная проверка аппаратов в Москве
- Скидки и индивидуальный подход
- Высокий заработок
- Бесплатная доставка до региона
- Сервисное обслуживание в регионе партнера

Сварочный инвертор BEST 150

220В, 1ф, 5-150А, Ø1.6-4.0мм, 6.3кВ, 60%-3кВт
 1 год гарантии

В комплекте: сварочный аппарат, пластиковый кейс, щетка-молоточек, электрододержатель с соединяющим кабелем, клемма массы с соединяющим кабелем, маска сварщика, инструкция по эксплуатации и гарантийный талон

Всего за 4900 руб.*

* для оптовых покупателей
при обороте в месяц от 400 000 рублей

Сварочное оборудование в России



Москва, ул. Озерная 42
тел./факс: (495) 783-8320
e-mail: info@bestweld.ru
bestweld.ru

GT-РАСШИФРОВКА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



Интервью
с директором по продажам
компании "GT"
Самойленко Светланой
Владимировной

На рынке оборудования и инструмента, прежде всего садового известна компания "GT". Пожалуй-ста, представьте компанию.

Компания "Гарден Трейдинг" известна на российском рынке более десяти лет. За это время она прошла путь от небольшой оптовой структуры до крупного оператора, специализирующегося на поставках садового оборудования и техники. Наше предложение включает в себя, как ассортимент оборудования под собственными торговыми марками - Patriot Garden, Лесник, Ranger, так и продукцию известного японского производителя Kasei. Поскольку спрос на садовую технику носит выраженный сезонный характер, мы дополняем наше товарное предложение такими позициями, как генераторы, сварное и иное оборудование.

О клиентах партнерах Вашей Компании. Кто Ваши клиенты, какие у них потребности?

Основа нашего устойчивого развития развитая сбытовая сеть, объединяющая в систему дистрибуции продукции "Гарден Трейдинг" более 300 компаний - клиентов. Наша система сбыта охватывает различные каналы продаж - оптовые компании, отдельные магазины, сети DIY, интернет магазины. Наши продукты представлены в 70 регионах России. В планах Гарден Трейдинг выход на рынок Белоруссии и Казахстана (здесь многое будет зависеть от реализации тремя нашими государствами проекта Единого таможенного союза). Отдельным направлением сотрудничества являются сервисные центры по обслуживанию техники их на сегодня в числе наших партнеров более 90.

Как изменился ваш типовой клиент?

Тип клиента меняется вместе с рынком, например, сейчас у нас среди клиентов стали преобладать региональные розничные компании. Многие пытаются сами ввозить товар под разовыми или своими торговыми марками, многие уже обожглись, но все-таки некоторые

предпочитают пробовать. Как показывает рыночная практика, сформировать по-настоящему конкурентоспособное предложение - значить обеспечить эффективное управление затратами при планировании и выведении марки на рынок, предусмотреть маркетинговую поддержку на всех этапах жизненного цикла продукта, и, конечно, предложить качественное сервисное обслуживание. Внедрение этого подхода, в конечном счете, и позволило нашей Компании приобрести необходимые рыночные компетенции, позволяющие "Гарден Трейдинг" в сегодняшних экономических условиях уверенно смотреть вперед.

Что является отличительной чертой, фишкой компании GT?

Мы, как и многие предлагаем качественный товар, стандартный набор услуг и сервиса. Уверена, что многим клиентам кроме этого нужны еще человеческие отношения. С кем-то дружеские, с кем-то просто партнерские. Многие крупные компании работают механически по определенным бездушным технологиям, типа нажмим кнопку один и так далее. У нас каждый клиент не просто имеет своего менеджера, он имеет нечто более - внимание и заинтересованность в постоянных и долгосрочных отношениях, а во многих случаях мы становимся даже друзьями. Это очень ценно с моей точки зрения.

Торговые марки, бренды собственные (холдинга) и чужие. Каким образом тут строится работа?

Мы в основном сосредоточились на создании, управлении и продаже собственных торговых марок или тех, которые имеют внятную, открытую и четкую систему продаж, которая позволяет работать оптовым компаниям. Товарное и марочное предложение компании "GT" является продуманным как с точки зрения ценового предложения, так и точки зрения комплексности. Можно приобрести все садовое и сопутствующее оборудование в одной компании "GT".

Прошлый год год, который лишком отличается от всех остальных. Что самое важное запомнилось для компании и для Вас лично?

Год непростой для страны и в частности для рынка оборудования и инструментов. Так как в основном работаем на сегменте садового оборудования и инструмента, о нем более подробно. В весеннее летний сезон очень много компаний, работающих на рынке, оказались без достаточного товарного запаса, а у некоторых вообще были

пустые склады, так как сильно перестраховались с закупками. А оказалось, наоборот, в кризис люди пошли к земле, в сад, огород... произошел всплеск потребления садовой техники определенного сегмента. Могу сказать следующее, мы хорошо отработали 2009 год, наша партнерская база расширилась, появились новые клиенты. Хорошо прошла выставка Mitex 2009, к нам на стенд выстраивалась очередь из новых партнеров. Это говорит о том, что для серьезных и подготовленных компаний всегда есть место для роста.

Какие значимые изменения произошли и произойдут на рынке?

Рынок становится все более конкурентным, происходит укрупнение в первую очередь в регионах. Многие региональные компании сами активно выводят свои бренды, думаю, в ближайшее время это тенденция будет сокращаться, так как процесс создания и управления марки слишком трудный, длительный и дорогостоящий для большинства компаний. Тем более что проблема финансирования своих планов по развитию стала для большинства участников рынка более чем актуальной. Рост за счет заемных ресурсов стал в настоящее время непозволительной роскошью. На фоне определенной стабилизации темпов рыночной динамики многие игроки сосредоточились на внутренних бизнес-задачах, теперь, на первый план выходят такие вопросы, как оптимизация затрат, пересмотр ассортиментной политики. Последнее тем более актуально, что сейчас намного труднее встать на полки с новым товаром.



Полностью интервью читайте на портале www.ProfiToolInfo.ru



МОЛОТОК - НЕ ТОЛЬКО ИНСТРУМЕНТ ГОРОДА "МОЛОТКИ"

Другие молотки более известные. Следующий в очереди молоточных городков Shepton Mallet (или Шептонский Молоток) - это маленький сельский городок и гражданский округ в районе Mendip Сомерсета, Англии. Он включает в

КОМПАНИИ "GT" ПРЕДСТАВЛЯЕТ

PATRIOT GARDEN Patriot Garden должитель компании. Это самый известный и хорошо продающийся бренд. Имеет широкий ассортимент, стабильно высокое качество, отличный дизайн, специальные технические разработки. В ассортименте имеются все типы садового оборудования (косилки, в этом году и колесные, бензо и электропилы, культиваторы, масла, расходные материалы). В 2010 году вводятся профессиональные модели, которые будут соответствовать своему статусу и по качеству и по цене. Все это позволяет позиционировать бренд по качеству в средней категории, а по цене в низкой «+» ценовой категории. Отдельно хотелось бы отметить наличие в линейке масел для всех типов садовой техники, которое может использоваться в садовой технике всех известных мировых брендов, что доказано экспертами. В ближайшее время мы изменим упаковку масла, чтобы обеспечить удобство использования. Так же мы занимаемся разработкой своего уникального дизайна, уменьшением веса триммеров без падения уровня качества (там, где это возможно), что бы женщинам которые любят и умеют работать с саду и на участках, было как можно легче обращаться с техникой. Так что планируется многое, главное делать хорошо.

ЛЕСНИК Лесник бренд относительно новый, имеет ограниченный ассортиментный ряд, стандартные заводские разработки по характеристикам и дизайну. Позиционируется как DIY торговая марка, первоначально она была выведена специально для одной крупной DIY иностранной сети для России. Ассортимент ограничен как по типам оборудования, так и по моделям. В основном это триммеры и пилы для домашнего использования.

RANGER Ranger бренд оборудования с широким ассортиментом. Здесь присутствует сварка, генераторы, пуско - зарядные устройства, тепловое оборудование, насосы, мотопомпы, компрессоры и др. техника. В этом бренде учтены все необходимые требования, предъявляемые потребителями к технике среднего класса для повседневного использования. Мы так же намерены расширять и углублять ассортимент. Постоянно происходит работа над качеством и сервисным обслуживанием. Тут процесс не останавливается, он почти, как и прогресс бесконечен.

KASEI Kasei японский бренд, который представляет с 2009 год компания "GT" в России. Под брендом Kasei выпускаются бензопилы, триммеры, культиваторы генераторы, и другая бензо техника. Все это оборудование будет доступно нашим партнерам в будущем, а в этом году приглашаем к пробным закупкам бензотриммеров. Уверенность в качестве и продуманности ассортимента марки, позволяет нам рекомендовать новый бренд для постоянных закупок.



El Martillo ▶

Shepton Mallet ▶

Молоток самый простой, известный и старинный инструмент. Ведь наши предки в качестве молотка использовали и камень, и дерево, вследствие эволюции человека и развития техники молотки сейчас используются во всех сферах деятельности. Это слово явно несет в себе активный смысл, который присущ не всем инструментам, например, пила или отвертка, явно проигрывают в позитивном смысле и благозвучии. Происходит слово молоток от православной формы, от которой в числе прочего произошли: старославянские слова млать, русские молот и молоток. Вероятно, от млеум, молотъ, т. е. первоначальное значение «раздробляющий».

Интересно так же заметить, что молоток по-английски будет hammer или деревянный mallet. На итальянском языке молоток martello, немецком Hammer, французском marteau, испанском martillo, украинском молоток или довбешка.

Что же еще, кроме такого важного и простого инструмента, называется молотком? Например, известный в России интернет - магазин, и даже в качестве положительной характеристики многие восклицают молоток, имею ввиду - молодец, одновременно похлопывая по плечу. И этому уважаемому инструменту посвящен целый музей молотков в Америке. А известная группа Pink Floyd, в концертах The wall использовала удивительную стену из молотков в качестве декорации. Оказывается, молоток служит названием городов, поселков городского типа и населенных пунктов. Мы нашли как минимум три в России, Англии, Бразилии. В этом обзоре мы расскажем пару слов о каждом из них. Такие интересные названия просто так не достаются населенным пунктам.

Начнем с Российского Молотка. Удивительно, что именно о нем практически отсутствует информация...пока еще мы отстаем в информационном плане от мирового сообщества. Ульяновская область, Новомалыклинский район, поселок сельского типа Молоток это адрес нашего первого Молотка, Российского. Увы, этот поселок немногочислен и малопредставлен на просторах интернета. Надеемся, кто-то из его обитателей раскроет нам тайну названия из городка.

себя административный штаб Округного муниципального совета Mendip'a. Город - находится приблизительно в 18 милях (29 км) к югу от Бристоля и 5 милях (8.0 км) к востоку от Уэллса. Холмы Mendip лежат северу, и Река Шеппи протекает через город.

Shepton Mallet располагается на маршруте Пути Fosse, главной дороги римлян на юго-запад Англии. В средневековые времена шерстяная промышленность играла очень значимую роль в экономике города, однако, она была отменена в 18-м веке, из-за вытеснения другими типами промышленности. Численность населения составляет 8 981. Shepton Mallet является родиной двух международных производителей напитков. Один, принадлежавший Маркам Constellation, производит Терновник и английский сидр Гэймера Олде, и Babycham - самый большой в Европе завод сидра. Другой, производит Сидр Братьев(Brother's cider) известный далеко за пределами Англии. Этот городок вполне продвинутый и имеет свой собственный интернет портал. <http://www.sheptonmallet-touristinfocentre.co.uk/>

Наш обзор молоточных городков завершает бразильский Молоток. Маллет или Эль мартийо (El Martillo) - это небольшой город находящийся на юго-востоке Бразилии. Входит в штат Парана и является составной частью мезорегиона штата Парана. Входит в экономико-статистический микрорегион Ирати. Население составляет 13 189 человек на 2006 год. Занимает площадь 723,085 км². Плотность населения - 18,2 чел./км². Для этого региона характерен жаркий климат, Поэтому вся жизнь подчинена в Бразилии всему, что связано с погодой. Конечно, сельское хозяйство определяет жизнь этого региона. Конечно, футбол, как и везде в Бразилии является частью жизни, или наоборот, жизнь многих является часть футбола. El Martillo, как часть IRATI болеет за свою футбольную команду, которая играет аж с 1914 года.

Теперь, как видим молоток в жизни многих людей не только инструмент, ни и малая родина, место жизни. Поэтому ни в коем случае мы не можем «забывать на все», а вот гвозди молотком сколько угодно. И полезно, и стресс снимает.



ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ - КАК И ИЗ ЧЕГО ВЫБИРАТЬ?

Автор
Шкляревский Юрий
бренд-менеджер торговой марки
GENSTAB, ГК "Энтузиаст"



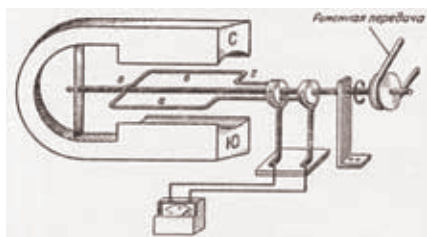
Какая разница между электростанцией и генератором напряжения? В общем случае, никакой это два разных названия устройства по преобразованию механической энергии вращения двигателя в электрическую. Еще данные устройства называют электроагрегатами.

Данная статья не является сугубо технической, хотя некоторые разъяснения общих принципов устройства и действия в ней приводятся. Основное назначение данной статьи научить неспециалиста подбирать электростанции в соответствии с ожиданиями потребителя и избежать типичных ошибок.

Общие сведения об устройстве. Традиционные и инверторные генераторы.

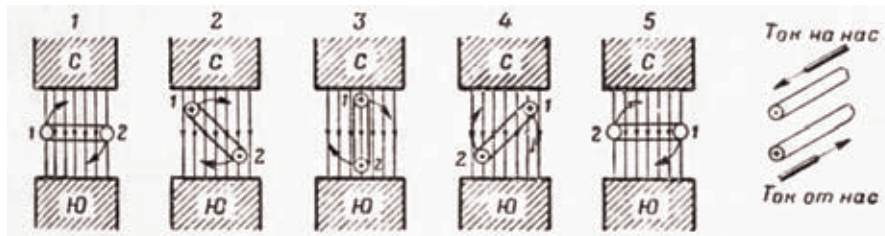
Еще два столетия назад ученые обнаружили, что если в магнитное поле внести какой-то токопроводящий материал (т.е. проводник, например, кусок металлической проволоки), то в нем появляется электрический ток. Что характерно, ток появляется только в момент перемещения проводника в поле при пересечении так называемых силовых линий поля. Если же проводник держать в поле без движения, то тока не будет.

Чтобы «поручить» перемещение проводника в магнитном поле двигателю, проволоку нужно будет выгнуть, например, в виде рамки, - иначе вращение не даст перемещения проволоки в пространстве магнитного поля.



Нетрудно понять, что вращательное движение рамки в поле обеспечит синусоидальный ток, т.к. при вращении рамки будут положения, когда она будет пересекать максимальное количество силовых линий (положение, перпендикулярное силовым линиям поля), а будут и такие положения, когда рамка не будет пересекать ни одной силовой линии (положение, параллельное силовым линиям).

За один оборот двигателя вырабатываемое рамкой напряжение проделает следующий цикл: от нуля (положение рамки параллельно силовым линиям) оно поднимется до максимального значения со знаком «+» (220В положение рамки перпендикулярно силовым линиям), опустится снова до нуля (опять рамка параллельна линиям!), затем достигнет



снова максимума, но уже с обратной полярностью (-220В рамка перпендикулярна линиям) и, наконец, снова вернется в «0» - рамка снова параллельна линиям). С точки зрения переменного напряжения такой цикл составляет 1 Герц (Гц).

Нам нужно, чтобы наше напряжение имело частоту 50Гц. Т.е. нам нужно, чтобы рамка вращалась со скоростью 50 оборотов в секунду. А, значит, и двигатель тоже. Легко посчитать, что нам потребуется двигатель со скоростью вращения 3000 оборотов в минуту (50 обор./сек X 60 сек).

Теперь осталось только сделать проволоку в виде витков в достаточном количестве, подсоединить к концам рамки некое устройство, которое будет контролировать и регулировать уровень напряжения на постоянном уровне около 220В, и токосъемники, которые соединят рамку с розеткой. Генератор готов!

Традиционный генератор на самом деле устроен очень похоже. Ну, разве что ротор выполняет роль, как раз вращающегося магнитного поля, а «рамка» в генераторе статична это статор.

Последнее слово техники генератор инверторный.

Если бы можно было вращать ротор со скоростью больше, чем 3000 об/мин, то и количество вырабатываемого в единицу времени электричества было бы выше. Т.е. мощность этого же генератора была бы больше. Так оно и есть. В некоторых странах напряжение имеет частоту 60Гц. Для этих стран делают такие же генераторы, как и для России. Только скорость вращения двигателя 3600 об./мин вместо 3000. И мощность таких генераторов пропорционально выше. Например, максимальная мощность бензогенератора GENSTAB GSG-6500CLEH 5500Вт, а его 60-герцевого аналога для Канады 6500Вт. (Отсюда и цифры в названиях генераторов «ГЕНСТАБ» и некоторых других марок).

Но из-за ограничения по частоте напряжения, единственный путь увеличения мощности обычного генератора увеличение массы обмоток статора. А, следовательно, и использование более мощного двигателя с той же частотой 3000 оборотов в минуту

А можно сделать так, чтобы частота вырабатываемого напряжения не зависела от частоты оборотов двигателя? Можно. Если вырабатываемый генератором сигнал сначала «распрямить» в постоянный ток, а затем с помощью отдельного устройства инвертировать обратно в 220В и 50Гц. Эту технологию используют инверторные генераторы. Они могут вращать «рамку» со скоростью до 5500 об/мин и более, вырабатывая прямой ток. После чего напряжение прямого тока преобразуется в синусоидальное, т.е. переменное.

Такая технология делает инверторные генераторы более компактными, чем традиционные аналоги той же мощности. Во-первых, можно использовать двигатель меньшего объема, но большей оборотистости (именно по этой причине движок инверторного генератора заметно сложнее, чем двигатель обычной электростанции).

Во-вторых, сама конструкция альтернатора (т.е. ротора и статора в сборе) получается несравнимо более компактной, большую ее часть занимает плата собственно инвертора. Кроме того, инверторный генератор экономичнее обычного «собрата» - ведь при низкой нагрузке он может работать на минимальных оборотах, экономя расход топлива. В то время как обычный генератор из-за частоты должен поддерживать частоту оборотов постоянной.

Еще из преимуществ инверторного генератора - стабильность формы напряжения. Ведь теперь колебания в скорости вращения двигателя на частоту практически не влияют. Поэтому, например, инверторный генератор лучше подходит для питания аудио и видео-аппаратуры, компьютерной техники.

Основная электрическая характеристика генератора – мощность

Электростанции делятся на трехфазные (380-400 Вольт) и однофазные (220-230 Вольт). Здесь и далее мы будем рассматривать только станции на 220В, т.к. станции на 380В используются, в основном, для профессиональных нужд.

Мощность - самая главная характеристика электростанции. Указывает, предел суммарной электрической мощности приборов, которые могут одновременно питать генератор. Мощность делится на рабочую, иначе еще называемую номинальной, и максимальную, иначе еще называемую предельной. Рабочая мощность указывает, какую мощность генератор может выдавать в течение длительного времени (часов). Максимальная мощность - предел на краткий период времени (минут или даже секунд), например, во время запуска потребителей. Мощность измеряется в киловаттах, либо кило-Вольт-Амперах. Для самого однофазного генератора эти показатели равны, но не для подключаемых к генератору приборов. Об этом речь пойдет позже.

Чем мощнее генератор, тем он больше. А значит, и дороже.

Понятия «Качества» в отношении электростанции что это такое?

Продавцы в магазине часто слышат просьбу покупателя посоветовать «недорогое, но качественное».

Цена очевидна для всех. А что такое «качество»?

Под качеством традиционного генератора, равно как и любого другого инструмента, подразумевается три параметра:

1) Ресурс. Чаще всего это средняя наработка на отказ.

2) Средний процент брака производителя.

3) Качество вырабатываемого продукта. В данном случае напряжения.

Ресурс генератора в теории определяется главным образом его двигателем. При прочих равных, движок от всемирно известного производителя прослужит дольше, чем его аналог от «обычного» китайского завода (хотя в Китае сделаны и тот, и другой, или, по крайней мере, комплектующие для обоих).

Так одноцилиндровый четырехтактный движок HONDA может «протянуть» до 3-4 тысяч рабочих часов без капремонта. Его малоизвестный аналог - в лучшем случае, половину от этого.

Но на практике двигатели генераторов как аквариумные рыбки редко умирают от старости. Так как абсолютное большинство бытовых пользователей строго инструкциям по эксплуатации не следуют.

Кроме того, большинству бытовых пользователей такой ресурс просто не нужен. Недавно я с удивлением обнаружил, что пользуюсь дрелью в среднем один раз в год (!). Полагаю, в таком режиме моя дрель за 800 руб рискует меня пережить.

И последнее, но не менее важное для определения «качества». Лучше иметь «низкокачественный» генератор, но хорошую сервисную поддержку, чем профессиональный суперагрегат, не обеспеченный сервисным центром в зоне досягаемости. Потому как рано или поздно сервисный центр (и запчасти) Вам понадобится обязательно!

Последнее определяет и отношение к браку производителя. Если компания серьезный поставщик, имеющий развитую сервисную сеть, количество предпродажного брака влияет на понятие «качества» куда меньше, чем если сервиса нет.

У меня вот импортный автомобиль. И что, не ломается? За 2 гарантийных года и всего 25 тысяч пробега две поломки. Многовато для современного «западного» автомобиля, пусть даже недорогого. Но с учетом оперативного ремонта по гарантии степень моего разочарования не столь велика. Что касается качества вырабатываемого напряжения, то в ситуации минимальных конструктивных отличий, для традиционных генераторов они минимальны. Все более-менее крупные марки поставляют генераторы с параметрами напряжения, соответствующими ГОСТ, т.е. все являются в этом плане достаточно «качественными».

А вот у инверторных генераторов

понятие качества вырабатываемого напряжения имеет вполне четкую шкалу измерения. Дело в том, синусоида у таких генераторов симулируется. У обычного генератора по мере изменения положения рамки вырабатываемое напряжение плавно растет или падает. Инверторный генератор вместо плавного непрерывного напряжения выдает импульсное напряжение, соответственно, в нарастающей или убывающей последовательности. Чем больше импульсов в единицу времени, тем больше напряжение инверторного генератора напоминает синусоиду. И тем дороже инверторный генератор.

Выбор генератора для различных видов оборудования. Совместимость.

Ранее мы упомянули мощность генератора его важнейшую характеристику. Именно она влияет на подбор генератора под конкретные задачи.

Как определить, какой мощности нужен генератор?

Посчитайте, какие приборы ОДНОВРЕМЕННО будет питать ваш генератор.

Большинство бытовых приборов имеет на задней или боковой стороне табличку, в которой указаны характеристики потребления. Эти же данные обычно приводятся в техпаспорте к любому электроприбору.

Для какого оборудования генератор не подходит?

В большинстве случаев генераторы с однофазным альтернатором не подходят для оборудования, преобразующего напряжение. Это, например, источники бесперебойного питания, стабилизаторы напряжения, камеры видеонаблюдения, сигнализации объектов и некоторые другие типы оборудования.

Как правило, на больших генераторах с трехфазным альтернатором, таких проблем не возникает.

Бензиновый, дизельный или газовый?

Двигатель — самая дорогостоящая составляющая традиционного генератора (в инверторном генераторе, правда, самым дорогим узлом может быть плата инвертора). Именно ресурс двигателя во многом определяет ресурс всей электростанции. От себя добавим, что и многие аспекты эксплуатации тоже.

Полностью статью читайте на портале www.ProfiToolInfo.ru

www.gardentool.ru

gardentool 2010

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОЦВЕТЕНИЯ!

meet your business



4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ИНСТРУМЕНТА, ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА САДОВ И ПАРКОВ



9-12 Марта 2010

МОСКВА, ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР"

Спонсор
регистрации:



Организатор:



При содействии:



Генеральный информационный
спонсор:



Информационный спонсор:



Информационный партнер:



| www.euroexpo.ru

| www.gardentool.ru

| www.euroexpo-vienna.com

Московская Международная выставка
инструментов, оборудования, технологий

mitexTM

Moscow International Tool Expo

MITEXTM

WWW.MITEXPO.RU

всё многообразие инструмента

9-12 ноября 2010

Москва, ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР" пав.№2

Организатор: МОСКВА РОССИЯ ЕВРОЭКСПО VIENNA AUSTRIA EUROEXPO Exhibitions and Congress Development GmbH

При содействии: ЭКСПОЦЕНТР Стратегический партнер: ПАТЭС





МАРТ



GARDENTOOL-2010 / САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ-2010
09.03.2010—12.03.2010, Москва, Экспоцентр
4-я международная специализированная выставка инструментов для садов и парков
www.gardentool.ru



MATTEX-2010
09.03.2010—12.03.2010, Москва, Экспоцентр
Международная специализированная выставка. Вода и тепло в Вашем доме
www.aqua-thermexpo.ru



МИР КЛИМАТА-2010
09.03.2010—12.03.2010, Москва, Сокольники
6-ая международная специализированная выставка климатической техники
www.climatexpo.ru



Сабех 2010 (Кабели, провода и аксессуары)
16.03.2010 — 19.03.2010, Москва, Сокольники
Международная специализированная выставка кабелей, проводов, арматуры, соединительных устройств, кабельных систем, техники, технологии, оборудования и инструмента для прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции
www.cabex.ru

АПРЕЛЬ



MOSBUILD'2010 / МОСБИЛД-2010
06.04.2010—09.04.2010, Москва Крокос Экспо
16-я международная строительная выставка
www.mosbuild.com



China Import and Export Fair 2010
15.04.2010 - 19.04.2010, Китай, Гуанчжоу
107-я Китайская выставка экспортных и импортных товаров Canton Fair. Разделы строительное оборудование и инструмент
www.cantonfair.org.cn/en



MIPS-2010 / ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРОТИВОПОЖАРНАЯ ЗАЩИТА-2010
19.04.2010—22.04.2010, Москва, Экспоцентр
16-я московская международная выставка
www.mips.ru



САНТЕХНИКА. ОТОПЛЕНИЕ. КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ-2010 / SHK MOSCOW'2010
20.04.2010—23.04.2010, Москва, Экспоцентр
14-я международная специализированная выставка сантехники, отопления, кондиционирования и инженерного оборудования
www.shk.ru



POWER 2010
27.04.2010-29.04.2010, Китай, Шанхай
Китайская международная выставка энергетических установок и генераторов
www.powerchinashow.com



China International Water Supply & Drainage and Water Treatment Exhibition
27.04.2010 - 29.04.2010, Китай, Шанхай
Выставка оборудования, технологий, поставок для водного хозяйства, дренажа и обработки воды
www.chinawater.net

МАЙ



ProfStyle/ПрофСтиль
20.05.2010 21.05.2010, Москва, Сокольники
Международная выставка-фестиваль профессиональной одежды: формы и униформы, спецодежды и спецодежды, аксессуаров и фурнитуры, тканей и технологий
www.telogreyka.ru



Fasttec / Крепеж'2010
24.05.2010 - 28.05.2010, Москва, Крокос Экспо
8-я Международная специализированная выставка оборудования, материалов, деталей и технологий, используемых для образования разборных и неразборных

крепежных соединений, а также оборудования для производства элементов крепежа
www.fasttec.ru



ISET / Интеринструмент'2010
24.05.2010 - 28.05.2010, Москва, Крокос Экспо
10-я Международная специализированная выставка инструмента для всех отраслей промышленности и быта
www.iset-expo.ru



Beijing Essen Welding & Cutting Fair
27.05.2010 — 30.05.2010, Китай, Пекин Выставка сварочного оборудования и технологий
www.beijing-essen-welding.de

ИЮНЬ



ЭЛЕКТРО-2010
07.06.2010—10.06.2010, Москва, Экспоцентр
19-я международная выставка Электрооборудование для энергетики, электротехники и электроники, энерго- и ресурсосберегающие технологии, бытовая электротехника
www.elektro-expo.ru



МИР СТЕКЛА - 2010 / WORLD OF GLASS - 2010
08.06.2010-11.06.2010, Москва, Экспоцентр
12-я Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла
www.mirstekla-expo.ru



Экспокамень 2010
22.06.2010 - 25.06.2010, Москва, ВВЦ
Современные технологии, оборудование, механизмы, инструменты для добычи и обработки камня
www.expostroy.ru/rus/expostone

АВГУСТ



МОТОР-ШОУ/MIMS 2010, AUTOMECHANIKA
25.08.2010-29.08.2010, Москва, Крокос Экспо
Московская международная автомобильная выставка. Оборудование, инструмент, аксессуары, расходные материалы, запасные части
www.mims.ru



ИНТЕРАВТО - 2010 / INTERAUTO
25.08.2010-29.08.2010, Москва, Крокос Экспо
Автокомпоненты и запасные части
www.interauto-expo.ru

ОКТАБРЬ



WELDEX/РОССВАРКА 2010
12.10.2010 -15.10.2010, Москва, Сокольники
10-я Юбилейная Международная специализированная выставка сварочных материалов, оборудования и технологий
www.weldex.ru



PCVexpo - 2010
26.10.2010-29.10.2010, Москва, Сокольники
Выставка компрессорной техники, пневматики и арматуры
www.pcvexpo.ru



Автокомплекс 2010
27.10.2010 - 29.10.2010, Москва, Экспоцентр
Выставка оборудования и технологий для автозаправочно-го комплекса, автотехсервиса, гаража и паркинга
www.autocomplex.net

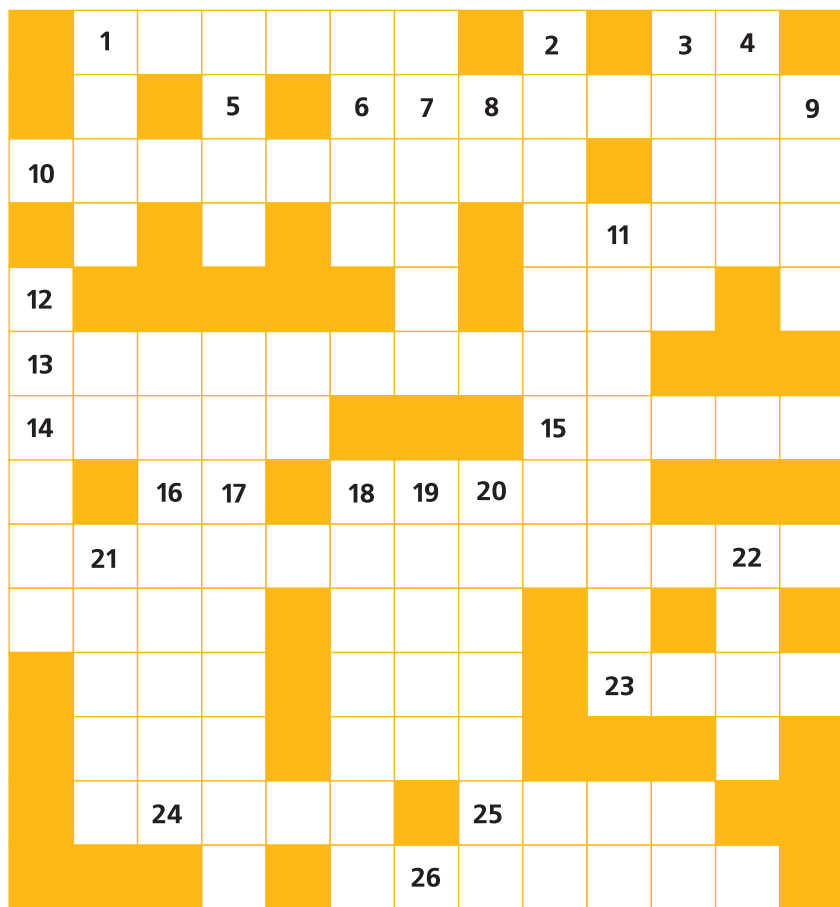
НОЯБРЬ



MITEX 2010
09.11.2010 - 12.11.2010, Москва, Экспоцентр
Московская Международная выставка инструментов, оборудования, технологий
www.mitexpo.ru



EXPOCLEAN 2010
24.11.2010 — 26.11.2010, Москва, СК "Олимпийский"
12-я Международная выставка индустрии чистоты
www.expclean.primexpo.ru



По горизонтали.

1.Процесс получения неразъемных соединений с помощью нагрева. 8.Бренд инструмента с широким ассортиментом, или величина, определяющая мощность оружия. 10.Устройство, вырабатывающее электрическую энергию. 13.Приспособления для столярной, слесарной или садовой работы. 14.Простейшее устройство для транспортировки грузов. 15.Механизм, обеспечивающий процесс неподвижности предмета в процессе его обработки. 21.Информационный портал об оборудовании и инструменте. 23.Строительные вышки. 24.Тип крепежа. 25.Известный станочный бренд. 26.Известный Российский бренд электроинструмента или одноименное озеро.

По вертикали

1.Человек мастер своего дела или бренд строительного оборудования. 2.Выставка оборудования и инструментов для садов и парков. 3.Страна, в которой производится большинство марок инструмента DIY класса. 4.Итальянская марка компрессоров. 5.Другое название термовоздуходувки. 6.Место, где используются газонокосилки другая садовая техника. 7.Торговая марка электроинструмента или ... зимнего дворца во время революции. 9.Немецкий бренд профессионального прецизионного инструмента. 11.Крупная оптовая компания или позитивно настроенный человек.

12.Крупнейшая выставка оборудования и инструмента в России. 16.Начальник стройки или известный бренд строительного инструмента. 17.Незаменимый ручной инструмент плотника. 18.Состояние автомобиля после использования пылесоса. 19.Известная марка расходника для электроинструмента или наступление в боевых действиях. 20.Самый длинный ручной ударный инструмент или интернет магазин по продаже инструмента и оборудования. 21.Супер специалист, мастер своего дела. 22.Транспортное средство, мера измерения поставки.

Ответы опубликованы на портале www.ProfiToolInfo.ru

ФОТОКОНКУРС

“Инструмент вокруг нас”

с 1 апреля стартует на интернет-портале www.ProfiToolInfo.ru










Конкурс фото видео, на которых изображены инструмент, оборудование или устройство, которое используется в быту и на рабочем месте.

Победителям

НЕШУТОЧНЫЕ призы!

Подробности на сайте

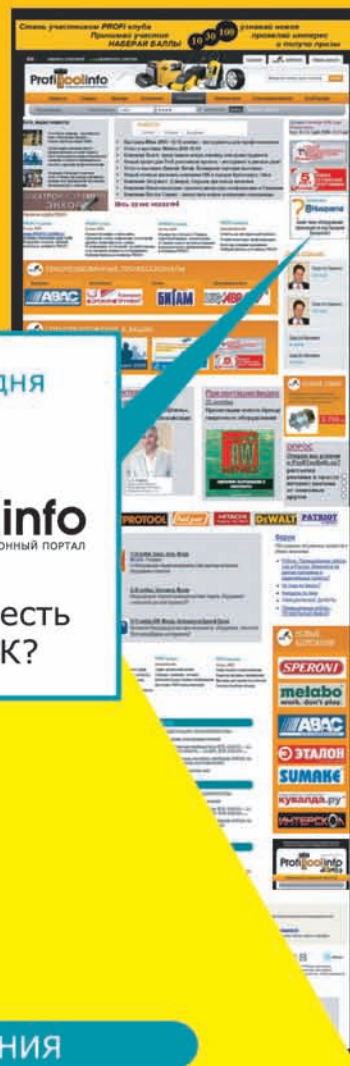
Ответ на этот и
другие интересные вопросы
на портале ProfiToolInfo



Вопрос дня

ProfiToolInfo
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

В каких странах есть
город МОЛОТОК?



НОВОСТИ

Новости рынка
Новости компаний и брендов

КОМПАНИИ И БРЕНДЫ

База данных компаний и брендов
Где купить
Информация о компаниях и брендах

ТОВАРЫ

Товарный справочник
Цены на товар, условия
Заказ товара в компании
или в нескольких

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

Спецпредложения от компаний
(акции, мероприятия)
Товарный сток компаний

ОБЪЯВЛЕНИЯ

Объявления компаний и посетителей
в разделах: Куплю, Продам, Аренда, Обмен,
Прокат, Услуги, Разное, Вакансии, Резюме

БИБЛИОТЕКА

Статьи, Интервью
Презентации, каталоги, прайсы и др
Видео, тесты и испытания, глоссарий
Стандарты, ГОСТы, нормы и правила, сервис
Интересные факты, история

Клуб ПРОФИ

Форум, блоги
Рассылки, оценка статей
Акции и мероприятия клуба для
постоянных участников

2010 ГОД РЕБЕНКА

Компания «Оптимист» проводит годовую акцию **"ГОД РЕБЕНКА"**.

В нее включена программа спецпредложений по различным товарным темам.

Часть средств, вырученных по акциям, пойдет на благотворительную поддержку детских домов.

Самых активных участников ждут призы, благодарные улыбки детей, ощущение себя Человеком с большой буквы и уверенность в завтрашнем дне.

Подробности на нашем сайте.

Март 2010

Специальное предложение на садовое оборудование и аксессуары

В акции участвует: насосное оборудование SPERONI (Италия), шланги садовые REHAU (Германия) и аксессуары для полива AI-FA (Китай)

SPERONI

AiFa

REHAU

Оптимист

(495) 783 02 02
www.optimist-opt.ru