

ВРЕМЯ KÄRCHER®

ОСЕНЬ-ЗИМА 2013/14

ТЕХНИКА ДЛЯ ДОМА И САДА



«КЕРХЕР РОССИЯ» 10 ЛЕТ!
2014 год станет юбилейным для
российского представительства.
Подробности на стр. 2



ВОПРОСОВ НЕТ!
Новая классификация аппаратов
высокого давления.
Подробности на стр. 6



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА:
Рекомендации по выбору и работе
парочистителей.
Подробности на стр. 16

Для самой спортивной уборки!

Компания «Керхер» представляет лимитированную серию техники под общим названием Sochi, выпуск которой приурочен к предстоящим Олимпийским играм 2014 года. В новую линейку вошли четыре модели с настоящим «спортивным» характером! Аппараты в специальной упаковке, украшенной логотипом «Поставщик Игр Сочи 2014», наверняка придется по душе всем любителям спорта и болельщикам.

Подробности на странице 4

Первый юбилей. «Керхер Россия» 10 лет!

Следующий год станет юбилейным для компании «Керхер» в России. Генеральный директор Олег Минаев, который возглавляет представительство вот уже 10 лет, вспоминает, как все начиналось, подводит итоги и делится прогнозами на будущее.



Олег, расскажите, с чего все начиналось.

В конце 2003 года Германией было принято решение об открытии в России официального представительства, а уже в январе 2004 года я был здесь. В первый год наш коллектив состоял всего из четырех человек. С тех пор с нами работает Виктория Ремпель, главный бухгалтер.

На следующий год штат стал больше: появилась сервисная служба, продукт-менеджер, секретарь. В 2006 году пришел финансовый директор, мы начали внедрять SAP. То есть, можно сказать, что 2004-2006 гг. были подготовительными этапами, которые позволили нам утвердиться и окрепнуть перед выполнением глобальной задачи. Дело в том, что на тот момент техника Kärcher в России была представлена через огромное число компаний-дистрибьюторов, каждый из которых работал по своим правилам. Тем не менее, уже тогда это был большой бизнес, и наша задача заключалась в том, чтобы привести его к централизованному управлению. Одновременно мы начали сотрудничать с сетевыми магазинами, такими как METRO и OBI, в магазинах появились мерчендайзеры.

Как восприняли игроки рынка появление представительства?

Сейчас никто уже не будет сомневаться в том, что с появлением представительства Kärcher в России выиграли и сетевые магазины, и наши дистрибьюторы. Основные преимущества, которые они получили – это постоянное наличие товара на складе, полный ассортимент запасных частей, обучение, централизованная реклама. Компания стала узнаваемой на российском рынке, у нее появилось свое лицо, запоминающиеся слоганы. Возможно, многие помнят: «Минимойка моет бойко» и «Напористый характер». Причем последний даже получал премии на различных конкурсах рекламы! Одним словом, представительство взяло на себя, в первую очередь, координационную функцию.

Но на первом этапе, конечно, не все отнеслись к нашему появлению с радостью и оптимизмом. Некоторые дистрибьюторы пытались на правах «старожилов» диктовать свои условия, которым, по их мнению, мы должны были следовать. К счастью, время расставило все на свои места. Те, кто принял наши правила (а они были абсолютно справедливы и были призваны упорядочить деятельность дистрибьюторов), сотрудничают с нами на протяжении всех 10 лет. Ну, а остальных уже нет на рынке.

Помогал ли немецкий опыт или в некоторых моментах приходилось опираться на интуицию?

Безусловно, Германия помогла со строительством склада и внедрением SAP. Все остальное мы создавали сами, практически своими руками. Что-то мы знали, что-то прочитали. Смотрели, учились у других. Иногда полагались на интуицию. И она подсказывала, что мы здесь – надолго.

Но главное, нам помогал сам продукт. Нельзя создать имидж хорошей компании, поддерживать лояльность покупателей, имея некачественный товар. Ежегодно мы проводим замеры не только узнаваемости бренда, но и лояльности к нему. Ведь знать марку могут многие, а быть к ней лояльным – это другой вопрос. Вы можете хорошо знать бренд, но не будете являться приверженцем продукции компании, не будете покупать его или рекомендовать знакомым.

Так вот, по результатам исследований, которые мы проводим, нас не только хорошо знают. Важнее другое – высокий показатель лояльности: почти 70% опрошенных рекомендуют нас своим друзьям и знакомым, а это не что иное, как доверие, которое, как известно, заслужить непросто.

Могли ли Вы представить 10 лет назад, что «Керхер Россия» будет таким, как сейчас?

Могли. Но все-таки мы добились большего, чем планировали. Еще пять лет назад объемы продаж, которые мы имеем сейчас,

Главная тема

как по бытовой, так и по профессиональной технике, казались фантастическими планами. Но нам помогли несколько факторов. Во-первых, правильно поставленная цель. Цели должны быть амбициозными, но реальными и достижимыми. Во-вторых, вдохновение, вера в свои силы. Ну, а в-третьих, метод воплощения этих целей, то есть действие по принципу «бери и делай».

Но есть одно важное условие - все это должно быть в соответствующей среде. Если нет глобального кризиса, если люди больше потребляют (а значит, и больше мусорят), техники будет использоваться больше и больше. Можно сказать, что мы производим продукты первой необходимости, которые удовлетворяют потребность в чистоте и гигиене.

Какими достижениями гордитесь больше всего?

Первое я уже упоминал - это лояльность наших покупателей, клиентов. А второе настоящее достижение - это то, что за 10 лет мы создали сильную команду, обеспечили доходом 300 семей, даем людям стабильную работу. И мне кажется, что они на нее ходят с удовольствием. Чувствуется, что в коллективе хорошая атмосфера.

А как подбираются кадры для «Керхер»?

Мы не охотимся за «головами», не переманиваем топ-менеджеров и сотрудников других компаний. Идем другим путем - растим своих звезд. Если говорить о качествах сотрудников, которых мы ждем в компании, то это трудолюбие, ответственность, оптимизм, отсутствие страха перед сложными задачами, здоровые амбиции, но и умение ставить интересы коллектива выше своих

собственных. Чтобы определить все это одним словом, мы даже придумали специальное выражение - «Kärcher-type». Как правило, уже на собеседовании видно, наш этот тип сотрудника или нет.

Главное, это должны быть командные игроки. Мне кажется, именно это умение каждого работать в команде, учитывать интересы другого, прислушиваться к ним, и создает ту атмосферу доверия и взаимной поддержки, которую так ценят наши сотрудники. И именно это позволяет нам добиваться действительно высоких результатов. Очень хорошо, что, став крупным международным игроком, по духу Kärcher остался семейной компанией, где ценен каждый сотрудник и где личный успех неотделим от общего.

Олег, давайте попробуем представить, каким будет «Керхер», например, еще через 10 лет.

Филиал компании будет в каждом городе с населением больше 200 000 человек. Техника будет еще более мощной и удобной, но при этом энергоэффективной и бесшумной. Мы предполагаем, что она будет в каждом домохозяйстве (семье) России. Ведь Kärcher - это синоним уборки!

«Главные наши достижения – это лояльность покупателей, клиентов и то, что за 10 лет мы создали по-настоящему сильную команду.»



Для самой спортивной уборки!

В середине июля 2013 года в продажу поступила лимитированная серия бытовой техники Kärcher под общим названием Sochi, выпуск которой приурочен к предстоящим Олимпийским играм 2014 года. В новую линейку вошли четыре модели аппаратов с настоящим «спортивным» характером, мощность, выносливость и надежность которых подтверждена пользователями во всем мире! Аппараты в упаковке «спортивного» дизайна украшены логотипом «Поставщик Игр Сочи 2014» и наверняка придутся по душе всем любителям спорта и болельщикам.

В ограниченную линейку вошли: мойка высокого давления K 5.675 Sochi, стеклоочиститель WV 50 Plus Sochi, пароочиститель SC 2.500 C Sochi и хозяйственный пылесос WD 3.500 P Sochi. Эти аппараты имеют особую комплектацию: к каждому из них прилагается дополнительный аксессуар или сувенир с символикой Kärcher.

Стеклоочиститель WV 50 Plus Sochi

Стеклоочиститель WV 50 Plus Sochi – это компактное устройство, с которым мытье оконных стекол, зеркал и других стеклянных поверхностей становится очень простой задачей. Помимо пульверизатора с микроволоконной насадкой и флакона мощного средства комплект дополнен варежками с фирменной символикой компании Kärcher.



**ВАРЕЖКИ
В
ПОДАРОК**



**КОМПЛЕКТ
ДЛЯ РАБОТЫ
С ЭЛЕКТРО-
ИНСТРУМЕНТОМ
В ПОДАРОК**



Хозяйственный пылесос WD 3.500 P Sochi

Хозяйственный пылесос WD 3.500 P Sochi станет идеальным помощником на даче, в гараже, домашней мастерской, избавит от множества проблем с уборкой во время строительства и ремонта. Прямо на корпусе модели размещена розетка с автоматикой включения/отключения для работы с электроинструментами.

Пылесос также имеет функцию выдувания воздуха, оснащен насадкой для сбора сухого и влажного мусора, патронным фильтром и бумажным фильтр-мешком. С моделью лимитированной серии поставляется дополнительный аксессуар – комплект для работы с электроинструментом.



Пароочиститель SC 2.500 C Sochi

Пароочиститель SC 2.500 C Sochi позволяет полностью отказаться от использования чистящих средств, демонстрируя при этом безупречный результат в борьбе с загрязнениями. Модель снабжена комплектом для уборки пола и ручной насадкой, а в подарок к ней каждый покупатель получит дополнительный набор круглых щеток и варежки с символикой Kärcher.



**КОМПЛЕКТ
КРУГЛЫХ ЩЕТОК
И ВЕРЕЖКИ
В ПОДАРОК**



**МЯГКАЯ
ЩЕТКА
В ПОДАРОК**

Аппарат высокого давления K 5.675 Sochi

Компактный и долговечный аппарат высокого давления с инновационным двигателем водяного охлаждения и встроенным фильтром тонкой очистки воды K 5.675 Sochi оснащен шлангом длиной 9 м. Производительность модели составляет 460 л/ч. Давление, плавную регулировку которого помогает осуществлять струйная трубка Vario-Power, достигает 140 бар. Подобные показатели позволяют аппарату быстро справляться с любыми сложными загрязнениями, что делает его незаменимым помощником для владельцев автомобилей.

Особенно пригодится при отмывке сильно загрязненных мест грязевая фреза. Кроме того, K 5.675 легко приведет в порядок сайдинг, садовую мебель и дорожки. В модели реализована система Plug 'n' Clean, которая позволяет в считанные секунды заменять емкость с чистящим средством. Присоединить шланг высокого давления тоже очень просто – в этом поможет система Quick Connect. В подарок покупатели K 5.675 Sochi получают удобную моечную щетку.

Новая классификация аппаратов высокого давления

С 2014 года выбрать аппарат высокого давления станет еще проще. Новая структура линейки включает 4 серии, в каждой из которых продукты подразделяются на несколько классов. Для наглядности рекомендованную область применения каждого аппарата поясняет инфографика. Класс производительности минимойки – главный отличительный признак, в решающей степени определяющий эффективность уборки и затрачиваемое на нее время.

В зависимости от предпочтений, будущим владельцам АВД Kärcher предлагается сделать выбор между четырьмя сериями.

Серия Standard включает вертикальные модели с выразительным дизайном, оснащенные всем, что требуется от современного аппарата высокого давления, в т. ч. системой подачи чистящего средства, расширяющей функциональные возможности устройства.

Серия Compact прекрасно подойдет тем, кто ставит во главу угла мобильность и удобство хранения. Они легко уместятся даже в багажнике автомобиля. Примечательно, что аппараты обладают впечатляющей для своих размеров производительностью.

Серия Premium предназначена для тех, кто ценит комфорт. Эти аппараты отвечают самым высоким требованиям к функциональности, производительности и удобству использования. Модели серии оснащены барабаном, максимально упрощающим обращение со шлангом высокого давления, обеспечивают простую работу с чистящими средствами.

Серия Premium ecologic разработана специально для тех, кому небезразлично состояние окружающей среды. Реализованные в аппаратах эко-технологии, а также применяемые материалы гарантируют рациональное обращение с природными ресурсами и возможность работы в режиме «есо», позволяющем экономить воду и электроэнергию на 20% (в моделях серий K4 – K7).

Эффективность аппарата высокого давления определяется сочетанием двух показателей: давления и производительности

(расхода воды). Чем оно лучше, тем легче удаляются стойкие загрязнения и очищаются площади больших размеров. Аппараты высокого давления Kärcher распределены по классам, соответствующим различным задачам чистки. Все модели одного класса обладают одинаковыми техническими характеристиками.

Аппараты высокого давления Kärcher классов K4 – K7 серий Compact, Standard, Premium и EcoLogic оснащены инновационными электродвигателями водяного охлаждения. Вместо обычного вентилятора двигатель охлаждается используемая для чистки вода, постоянно протекающая через его корпус, благодаря чему значительно увеличиваются мощность и долговечность двигателя.

Класс К 2 обеспечивает производительность 360 л/ч, что позволяет очистить 20 м²/час. Модели оснащаются пистолетом, 4-метровым шлангом высокого давления, 1-позиционной струйной трубкой, а также грязевой фрезой для интенсивной очистки и водяным фильтром, защищающим насос от частиц, содержащихся в подаваемой на вход аппарата воде.

Аппараты **класса К4** имеют производительность 420 л/ч, что позволяет обрабатывать площадь в 30 м² в час. Оснащенные пистолетом с разъемом Quick Connect и 6-метровым шлангом высокого давления, они оптимальны для устранения загрязнений средней интенсивности. Трубка Vario Power и грязевая фреза позволяют легко очищать автомобили, велосипеды, садовые изгороди и т. д. В комплект поставки входят также водяной фильтр, защищающий насос от частиц грязи, и чистящее средство в емкости Plug 'n' Clean.



Серия STANDARD



Серия КОМПАКТ

Главная тема

K2

 20 м/ч

110 бар макс.

360 л/ч

1400 Ватт

Мощность  K2 K4 K5 K7



K4

 30 м/ч

20 - 130 бар макс.

420 л/ч

1800 Ватт

Мощность  K2 K4 K5 K7



K5

 40 м/ч

20 - 145 бар макс.

500 л/ч

2100 Ватт

Мощность  K2 K4 K5 K7



K7

 60 м/ч

20 - 160 бар макс.

600 л/ч

3000 Ватт

Мощность  K2 K4 K5 K7



Класс **K5** отличается производительностью 500 л/ч, что позволяет обрабатывать площадь 40 м² в час. Оснащенные мощным двигателем водяного охлаждения, они комплектуются пистолетом с разъемом Quick Connect, шлангом высокого давления 8 м, трубкой Vario Power для чистки чувствительных поверхностей и грязевой фрезой для удаления стойких загрязнений. В комплект поставки входят также водяной фильтр для защиты насоса и чистящее средство в практичной емкости Plug 'n' Clean.

Модели **класса K7** благодаря производительности 600 л/ч могут обрабатывать площадь 60 м² в час и использоваться для частого применения и удаления сильных загрязнений с кузовов автомобилей,

стенки бассейнов, фасадов домов и т.д. Богатая комплектация включает пистолет с практичным разъемом Quick Connect, шланг высокого давления длиной 10 м, водяной фильтр для защиты насоса, струйную трубку Vario Power и грязевую фрезу, а также чистящее средство в емкости Plug 'n' Clean.

Упаковка аппаратов каждой серии и класса будет оснащена наглядной таблицей с указанием технических параметров аппарата, а также рекомендуемых сфер его применения. Интуитивно понятные значки подскажут, какую модель лучше выбрать, если вы планируете мыть с ее помощью велосипед, автомобиль, садовую мебель бассейна и т.п.





Руки не достают?

Любой хозяйке хочется, чтобы окна в доме сияли чистотой. Все мы мечтаем мыть их чаще, чем один раз за сезон, но только руки не достают.



Во всяком случае, так дела обстояли до появления стеклоочистителя WV 50 Plus от Kärcher. Этот компактный «оконный пылесос» произвел настоящую революцию в домашнем хозяйстве. С ним мытье окон наконец-то перестало быть утомительной процедурой, занимающей полдня! Теперь достаточно нанести на поверхность окна чистящее средство и протереть ее специальной салфеткой, закрепленной прямо на флаконе с пульверизатором. А с удалением влаги и грязи справится стеклоочиститель - как пылесос, он соберет всю грязь и воду, не оставляя на оконном стекле (да и на любой другой гладкой поверхности, например, зеркале или кафеле) никаких разводов! И все это – гораздо быстрее, чем при мытье традиционным способом. Куда уж проще?

Оказывается, есть куда. При мытье окон мы часто пользуемся стремянкой или табуреткой, перемещая ее с места на место, чтобы дотянуться до верха окна. Самые отчаянные даже взбираются на подоконник, чтобы идеально отмыть стекло снаружи. Что ж, теперь и в этом нет никакой необходимости. Потому что появился удлинительный комплект для стеклоочистителя Kärcher!

Комплект состоит из телескопической трубки, регулируемого шарнира, специальной всасывающей насадки и обтяжки из микрофибры. Собирается прибор очень просто: шарнир вставляется в удлинительную трубку, на которую, в зависимости от задачи крепится либо обтяжка из микрофибры (при мытье), либо всасывающая насадка со стеклоочистителем – для сбора воды и грязи. Благодаря шарниру легко установить нужный угол, поэтому вне зависимости от размеров и конфигурации окна у грязи просто нет шансов!

Наступила новая эра мытья окон, в которой нет места шатающимся стульям и самодельным удлинителям. Теперь можно удалять загрязнения со стекол по мере необходимости, причем, не тратя на это целый день. А сэкономленное время провести с пользой. Например, заняться спортом, любимым хобби, «инвентаризацией» содержимого шкафов – словом, всем тем, до чего часто «руки не достают».



1. Вставьте регулируемый шарнир в удлинительную трубку.



2. Вставьте насадку с обтяжкой в регулируемый шарнир.



3. Отрегулируйте нужный угол.



4. Смочите обтяжку из пульверизатора и протрите окно.



5. Замените стандартную всасывающую насадку стеклоочистителя на насадку для удлинителя, после чего замените насадку с обтяжкой на стеклоочиститель с насадкой. Теперь можно мыть окно.



По хозяйственным вопросам: новое поколение многофункциональных пылесосов

У хорошего хозяина и в доме, и в гараже, и в мастерской всегда царит идеальный порядок. Инструменты на любой случай жизни всегда под рукой, всякая вещь имеет свое место, вокруг ни пылинки! Как раз для таких хозяев, а также для тех, кто твердо решил навести идеальный порядок в обозримом пространстве, компания Kärcher разработала новую линейку хозяйственных пылесосов.

Отличительные черты серии

Модели серии можно узнать по индексу MV, где буква "M" означает многофункциональность (multifunctional), а "V" - vacuum cleaner, то есть пылесос. Цифры говорят о производительности и комплектации: от начальной «двойки» и до продвинутой «шестерки». Линейка построена по принципу «одна модель на одну ценовую категорию», поэтому выбрать аппарат, подходящий по бюджету и рабочим характеристикам, теперь не составит никакого труда.
















Аппараты всех классов снабжаются маркировкой, включающей два параметра: потребляемую электрическую мощность и эквивалентную мощность. Например: по силе всасывания самый мощный аппарат экстракласса MV 6 P Premium соответствует 2000-ваттному хозяйственному пылесосу модельного ряда 2013 года, при этом фактическая потребляемая им мощность составляет лишь 1300 Вт.

Есть у новинок и особые отличительные признаки.

Эффективность. Хозяйственные пылесосы MV демонстрируют лучшие результаты уборки и максимальное удобство в работе благодаря оптимальному сочетанию возможностей аппарата и набору сменных аксессуаров.

Мощность. Конструкция с плоским фильтром обеспечивает стабильно высокую силу всасывания, благодаря чему пылесосы Kärcher значительно превосходят своих предшественников с точки зрения мощности и энергоэффективности.

Удобство использования. В пылесосах 4 – 6 серии применяется фильтр-кассета, изготовленная по запатентованной технологии Kärcher. Благодаря продуманной конструкции, фильтр легко снимается одной рукой. При этом открывать верхнюю часть корпуса устройства не требуется. Но самое приятное, что пользователю не приходится контактировать с пылью – для ее удаления не нужно вынимать фильтр из кассеты, достаточно просто постучать им о край мусорного ведра.

MV6P	MV 5	MV 4	MV 3	MV 2
 Мощность 2000 Ватт*	 Мощность 1800 Ватт*	 Мощность 1600 Ватт*	 Мощность 1400 Ватт*	 Мощность 1200 Ватт*
 Потребление энергии 1300 Ватт	 Потребление энергии 1100 Ватт	 Потребление энергии 1000 Ватт	 Потребление энергии 1000 Ватт	 Потребление энергии 1000 Ватт
				

* В сравнении с хозяйственными пылесосами Kärcher из программы 2013 года



Аксессуары: продумано до мелочей

В стандартном комплекте с любым пылесосом серии – от начального до экстракласса – поставляется съемная ручка особой конструкции, которая обеспечивает прекрасную силу всасывания благодаря малому сопротивлению потока воздуха и легко снимается со шланга при необходимости работы с другой насадкой (например, для чистки автомобиля). Всасывающий шланг из особого материала обладает повышенной гибкостью и значительно снижает риск засоров.

В моделях начального и среднего классов используется насадка

для пола, оснащенная двумя колесиками для более плавного перемещения. Она сконструирована таким образом, что позволяет собирать частицы большого веса и легко поднимается от пола для сбора большого объема мусора.

Насадка моделей экстра-класса также имеет клавишу переключения между режимами уборки сухого мусора и сбора воды без прерывания работы.

Кроме того, пылесос поставляется с двумя секционными трубками, которые в сборе составляют 2 метра.



Новинки

Представители серии

Модель MV 2 имеет объем мусоросборника 12 литров и, как и аппараты среднего и экстра-классов, предусматривает хранение аксессуаров на задней стороне пылесоса и крупные удобные замки для открывания и закрывания контейнера.

Пылесосы серии MV 3 с эквивалентной мощностью 1400 Вт* и потребляемой мощностью всего 1000 Вт, оснащены удобным мусоросборником объемом 17 литров и имеют удобную функцию выдувания. Благодаря специальному материалу и структуре патронного фильтра, они позволяют проводить уборку сухой и влажной грязи без замены фильтра.

Во всех моделях удлинительная трубка с насадкой для пола может быть удобно закреплена на корпусе аппарата. Модель MV 3 оснащена прочным пластмассовым мусоросборником, MV 3 Premium имеет мусоросборник из нержавеющей стали.

Модель MV 3 P оснащена штепсельной розеткой для подключения электроинструментов. Это очень удобно, поскольку при работе с электролобзиком, дрелью или шлифовальным кругом пыль сразу же поглощается пылесосом, не распространяясь по помещению.

Аппараты среднего класса MV 4 (с прочным пластиковым мусоросборником) и **MV 4 Premium** (с мусоросборником из нержавеющей стали) обладают силой всасывания 1600-ваттного пылесоса при очень малой потребляемой мощности (1000 Вт).

Пылесосы имеют объем мусоросборника 20 литров, оснащены большим крюком для хранения кабеля и предусматривают возможность хранения принадлежностей на корпусе аппарата.

В аппаратах этого класса, а также в классах MV 5 и MV 6 используется фильтр-кассета, позволяющая очищать фильтр, не контактируя с пылью.

Модели экстра-класса MV 5 и MV 5 Premium с мусоросборником на 25 литров обладают производительностью 1800-ваттного пылесоса, при этом потребляют лишь 1100 Вт.

В этих моделях реализована инновационная система очистки фильтра нажатием кнопки, благодаря чему сила всасывания восстанавливается в считанные секунды. Пылесос оснащен


MV 2

MV 3

MV 3 Premium

MV 4

MV 4 Premium

Новинки



большим отсеком для хранения аксессуаров и крюком для кабеля на задней стороне аппарата.

Топ-модель MV 6 P Premium с мусоросборником из нержавеющей стали на 30 литров и розеткой для электроинструмента представляет собой самый мощный пылесос в классе.

Модель потребляет 1300 Вт, но обеспечивает ту же производительность, что и пылесос мощностью 2000 Вт. Одним из достоинств пылесоса является наличие большого сливного отверстия для быстрого удаления влаги из мусоросборника.

Выбор очевиден. В буквальном смысле

Первые аппараты серии MV поступят в продажу в феврале 2014 года. Планируется, что на начальном этапе для удобства потребителей они будут снабжены графическими значками, содержащими информацию о сфере применения, например «Очистка подвалов», «Уборка внутри автомобиля», «Мастерская», «Гараж», «Ремонт», «Наружная уборка» и т. п. Таким образом, любой желающий может безошибочно найти аппарат, который станет его надежным помощником «по всем хозяйственным вопросам».



«Прокачиваем» аппарат высокого давления

Хорошие новости для владельцев АВД: в скором времени на российском рынке появится новая линейка аксессуаров, которая поможет сделать использование аппаратов еще более простым и удобным. Набор для бесконтактной мойки Connect 'n' Clean и пенная насадка Premium (1 л), а также струйная трубка Vario Power 360 градусов наверняка пригодятся автомобилистам и владельцам загородных домов.

Смена задачи в один «клик»

Работа для АВД находится всегда, но всегда ли мы готовы выполнять ее? Порой приходится выбирать между мытьем автомобиля и, например, беседки, потому что в резервуар пенной насадки можно налить только одно моющее средство. Закончив мойку машины, нужно перелить остаток средства в канистру, вымыть пенную насадку, и лишь затем залить в нее новый состав.

Так обстоят дела сейчас, но с появлением новой насадки Connect 'n' Clean все меняется! Благодаря инновационной системе пенную насадку можно присоединить непосредственно к емкости с чистящим средством Kärcher объемом 1 л. Один щелчок - и готово. При этом угол распыления можно легко поменять с горизонтального на вертикальный и наоборот. В общем, вместо утомительной процедуры смена химии превращается в секундное дело. Мойте автомобиль, дорожки, сайдинг, садовые скульптуры – теперь сил и времени хватит на все. А один флакон чистящего средства емкостью 1 литр уже входит в стандартный комплект поставки.



Полезные принадлежности

Густая пена – эффективная чистка

Надежная и прочная пенная насадка Premium с медными деталями создает стойкую и густую пену, которая побеждает любую грязь. Этот полезный аксессуар предусматривает регулировку сопла, которая позволяет менять диаметр струи в зависимости от конфигурации и размеров очищаемой поверхности: широкая – для больших площадей и узкая – для труднодоступных мест.

Для еще большего удобства насадка может распылять пену как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскости. Флакон средства емкостью 1 литр – в комплекте. Почувствуйте полную власть над загрязнением и получите непередаваемое удовольствие от мощности пенной насадки премиум-класса!

**Доступ повсюду, давление по требованию.**

Больше не нужно беспокоиться о том, что слишком высокое давление струи повредит деликатную поверхность. Давление можете выбирать вы сами! Кроме того, помимо мойки автомобилей, фасадов зданий, чистки заборов и дорожек, у АВД появляется много дополнительных новых функций, значительно расширяющих спектр его применения.

Легкая и гибкая струйная трубка Vario Power 360 градусов в двух версиях - для аппаратов серии K2-K4 и K5-K7 – задает качественно новый стандарт чистки. Благодаря ее компактности можно легко направить струю в труднодоступные места, например, вымыть водостоки, колесные арки автомобиля, керамические вазоны для цветов, примыкающие к стене детали кондиционеров. Трубка также пригодится для приведения в порядок велосипедов и мотоциклов.



«ПАРОнормальное» явление



Эффективная уборка без применения чистящих средств, безупречно отглаженное белье и борьба с бактериями – вот далеко не полный перечень возможностей пароочистителя.

Мы попросили нашего эксперта, тренера по продукту Екатерину Кушнир, ответить на вопросы тех, кто только планирует приобрести новое полезное устройство.

Что можно чистить пароочистителем?

Одно из главных достоинств этого устройства - универсальность. Пароочиститель подходит практически для любых поверхностей, устойчивых к воздействию температур и, в отличие от губок и щеток, не оставляет разводов и царапин. Но главное: эффективное воздействие горячего пара на грязь позволяет в большинстве случаев полностью отказаться от использования чистящих средств. Это не только вопрос экономии, ведь бытовая химия может вызывать аллергию, и ее применение нежелательно, если в доме есть маленькие дети или аллергики.

Аппарат просто незаменим для уборки в ванной комнате – им можно чистить кафельную плитку, зеркала, душевую кабину,

сантехнику. Найдется для него работа и на кухне – здесь объектами чистки могут являться предметы интерьера из нержавеющей стали (вытяжки, плиты, мойки), а также напольные покрытия из керамики и камня, линолеум, ПВХ.

При этом пароочиститель прекрасно подходит и для ухода за текстилем. Он поможет придать свежий внешний вид коврам и мягкой мебели, способен вывести водорастворимые пятна, с его помощью можно удалить запахи, которые впитала в себя одежда. Немногие знают о том, что прибор можно использовать даже для обработки растений (правда, на расстоянии не менее 30 см).

Как отчистить без применения бытовой химии очень стойкие загрязнения: отложения вокруг сливного отверстия, межплиточные швы, духовку и т.д.?

Мы рекомендуем чистить достаточно стойкие загрязнения, которые тяжело поддаются действию пара, следующим образом: необходимо предварительно обработать загрязненный участок уксусной кислотой (это наиболее экологичный и безопасный вариант) и оставить на время, чтобы обеспечить эффективное воздействие.

После этого надо тщательно и интенсивно обработать очищаемую поверхность, сочетая механическое и термическое воздействие (используйте точечное сопло с ворсистой или латунной круглой щеткой). Также мы рекомендуем использовать фирменное мощное паровое сопло Kärcher, которое усиливает эффект воздействия пара на 50%.

Может ли бытовой пароочиститель уничтожать микробы и вирусы?

Результаты исследований, проведенных независимой лабораторией, подтверждают, что при тщательной очистке твердых напольных покрытий пароочистителем Kärcher уничтожается 99,99% распространенных в быту бактерий. Но стопроцентного уничтожения бактерий и вирусов не может гарантировать даже модель экстракласса, поэтому для стерилизации пароочистители не подойдут.

В комплекте с Kärcher SC 2.600 CB поставляется паровой утюг. Можно ли гладить им деликатные ткани?

Паровым утюгом можно гладить шелк и другие деликатные ткани из натуральных и синтетических волокон. Дополнительно предусмотрена регулировка нагрева полотна насадки утюга, поэтому всегда можно подобрать наиболее щадящий режим для деликатных тканей. Кроме того, в ассортименте фирменных



Советы эксперта



принадлежностей есть специальная антипригарная накладка для паровых утюгов Kärcher.

Чем принципиально отличается доска для паровой гладки Kärcher AB 1000 от обычной гладильной доски?

Главным принципиальным отличием и преимуществом гладильной доски Kärcher AB 1000 является встроенная функция поддува и отвода пара. Она облегчает процесс глажки деликатных тканей (в режиме поддува) и более грубых (в режиме отвода пара). Благодаря такой конструкции обеспечивается лучшее проникновение пара, в сочетании с использованием парового утюга, и устранение лишней влаги. Все это в комплексе существенно упрощает и ускоряет процесс глажки по сравнению с использованием обычной гладильной доски.

Какую воду можно использовать для пароочистителей?

В принципе, можно использовать любую воду: водопроводную, дистиллированную или деминерализованную. Но последняя существенно сокращает образование накипи в котле. Необходимо также иметь в виду, что существуют ограничения для аппаратов с возможностью долива воды. Так как уровень



наполнения в этих аппаратах измеряется датчиком, то вода должна быть в определенной мере «проводимой». Как правило, дистиллированная вода обладает этим свойством, но в случае сомнений смешайте дистиллированную воду с водой из-под крана в соотношении максимум 50%. Чем теплее заливаемая вода, тем короче будет время нагрева воды до состояния парообразования.

Как разобраться в многообразии моделей и сделать оптимальный выбор?

Бытовые пароочистители Kärcher представлены аппаратами начального уровня (их индекс начинается на единицу): SC 1.020, 30 и 30B, а также среднего (SC 2.500 C, SC 2.600 C и SC 2.600 CB) и экстра-класса: SC 5.800 C и SC 5.800 CB. Буква B означает, что в комплект входит утюг. Пароочистители различаются набором функций, поэтому если вы планируете использовать устройство «по максимуму», то есть и для уборки полов, и для чистки плитки, и для мытья окон, и для глажения белья, то обратите внимание на модели среднего и экстра-класса. Тем, для кого важнее ежедневная поддерживающая уборка, подойдет и аппараты начального уровня. В целом же линейка выстроена таким образом, чтобы каждый потребитель нашел в ней модель, оптимально соответствующую его потребностям.



DS 6.000 Mediclean: рекомендован медиками

Пылесос с аквафильтром DS 6.000 Mediclean, в июне получивший сертификат Британского фонда по борьбе с аллергией (Эллерджи ЮКей (Allergy UK)), одобрили и российские медики. Положительная оценка рабочих качеств модели подтверждена Российской Ассоциацией аллергологов и клинических иммунологов (РААКИ). Пылесос рекомендован к применению в комплексных мероприятиях по уходу за больными с бронхиальной астмой при очистке воздуха и постельных принадлежностей.

В модели реализована многоступенчатая система фильтрации.

Первым этапом очистки является прохождение воздуха через водяной фильтр, который поглощает основной объем пыли и грязи.

Второй барьер создает промежуточный фильтр с тефлоновым покрытием.

На завершающем этапе мельчайшие частицы загрязнения и аллергены надежно задерживаются фильтром HEPA-13, изготовленным из специального пористого материала. Емкость с грязной водой необходимо выливать после каждого использования пылесоса - это гарантирует гигиеническую чистоту и отсутствие неприятных запахов.

Такая система позволяет значительно снизить концентрацию аллергенов в помещении, что особенно важно для домов, где проживают маленькие дети или аллергики, а также содержатся домашние животные.

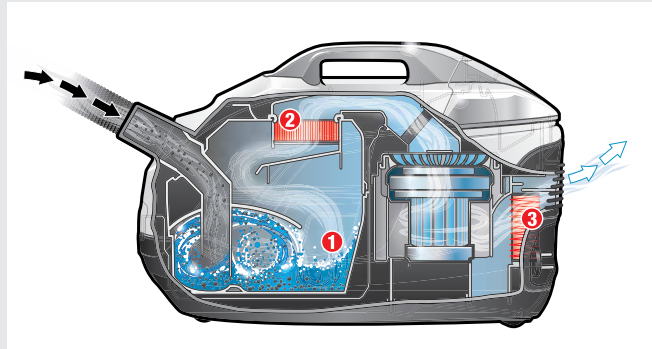
Исследования, проведенные Британским фондом по борьбе с аллергией в июне 2013 г. подтвердили уменьшение проявлений аллергии на домашних животных (кошек и собак), пыльцу, пылевых клещей, плесень и распространенных в быту бактерий при использовании пылесоса DS 6.000 Mediclean.



Хиты сезона

Принцип работы:

1. Входящий в аппарат воздух сначала проходит через аквафильтр (водяной фильтр), поглощающий большинство частиц пыли и грязи.
2. Промежуточный фильтр с тефлоновым покрытием.
3. Высокоэффективный фильтр HEPA-13 задерживает мельчайшие частицы пыли и аллергены.



У нас в стране модель проходила тестирование в клинике ФБГУ «ГНЦ «Институт иммунологии» ФМБА России. На основании результатов президиум РААКИ выдал заключение:

- бытовой пылесос марки Kärcher модель DS 6.000 Mediclean экономичен в использовании, удобен в эксплуатации, не требует дополнительного применения специальных гигиенических средств;
- за время наблюдения не выявлено отрицательного действия от применения пылесоса на дыхательные пути больных бронхиальной астмой и аллергическим ринитом;
- бытовой пылесос марки Kärcher модель DS 6.000 Mediclean эффективно очищает воздух помещения от микробной и грибковой микрофлоры;
- полученные данные свидетельствуют о том, что пылесос марки Kärcher модель DS 6.000 Mediclean способен очищать помещение от клещей, домашней пыли Pyroglyphidae: Dermatophagoides pteronyssinus, Dermatophagoides farinae;
- рекомендован к применению в комплексных элиминационных мероприятиях у больных бронхиальной астмой при очистке воздуха и постельных принадлежностей.

Кроме того, что пылесос DS 6.000 Mediclean делает воздух заметно более свежим и чистым, у него есть и другие преимущества.

Во-первых, это экономия электроэнергии, которая достигается за счет оптимизации движения воздушного потока. Потребляемая мощность пылесоса составляет всего 900 Вт, поэтому он расходует на 35% меньше энергии, чем другие аппараты того же класса, при сравнимой с ними силе всасывания.

Во-вторых - удобство использования. Переключаемая насадка пылесоса обеспечивает возможность чистки любых бытовых напольных покрытий, а длина телескопической трубки подстраивается под рост пользователя. Во время перерывов в работе штанга закрепляется в специальном держателе на корпусе. Там же предусмотрено место для хранения насадок.

По окончании работы аппарат можно установить в вертикальное положение – это экономит место для хранения.



Тест-драйв электровеника K 55

К процессу уборки можно подойти творчески! Редакторы сайта lady.mail.ru взяли на тест электровеник Kärcher K 55 и рассказали о своих впечатлениях.

В сознании многих электровеник — элемент фольклора и предмет одушевленный. «Он сегодня бегают, как электровеник» — говорят про быстрого и шустрого человека. Как оказалось, настоящий электровеник, конечно, за тобой по квартире не бегают и называется так ровным счетом потому, что заряжается от электричества и действительно выполняет функции обычного веника и совка одновременно.

Сразу скажу, чтобы ни у кого не было иллюзий: электровеник — это не пылесос, и для генеральных уборок, наверное, лучше использовать что-то более мощное. Однако он является идеальным средством для «промежуточных» уборок — например, когда ты рассыпал на кухне крупы или сахар, или на полу у балкона скопился тополиный пух.

Электровеником удобно пользоваться каждый день. Его не нужно собирать, зарядки хватает на 30—40 минут (которые по факту растягиваются на пару недель, а то и на месяц). Я свой зарядила в первый же день от розетки — и до сих пор еще ни разу не пришлось повторить эту процедуру.

Конструкция его простая: это две входящие в комплект щетки (цилиндрическая и спиралевидная — для шерсти животных), резервуар для мусора емкостью 0,5 л, аккумулятор с зарядкой и телескопическая ручка, которую можно зафиксировать на нужной вам высоте, чтобы не пришлось наклоняться. С этой же целью, кстати, у прибора есть «ножная» кнопка включения и выключения.



Ручка у веника гибкая, но не в том смысле что гнется, а в том, что может наклоняться, позволяя таким образом убирать пыль из-под кровати, шкафов или полок. Сам электровеник нетяжелый, поэтому для его хранения в комплект входит специальное крепление, позволяющее в сложенном виде прикрепить прибор к стене. Впрочем, можно хранить и строго вертикально — такой веник в отличие от классических бабушкиных смотрится очень эстетично и украсит любой коридор. Я свой припарковала в углу, рядом с полкой.

Что касается поверхностей, то электровеник Kärcher справляется как с гладкими напольными покрытиями, так и с коврами. Он отлично подходит для подготовки пола перед проведением влажной уборки: сначала собрал весь мусор с пола, а потом прошелся по ламинату или линолеуму шваброй. Работает электровеник не в пример тише обычному пылесосу, так что если вы вдруг решите заняться уборкой с утра пораньше или, наоборот, на ночь глядя, домашние могут спать спокойно.

Автор: Елена Володина



Все началось с желтого торта...

Летом этого года семейная пара из города Рузаевка по приглашению компании «Керхер» отправилась в тур «Горячие источники, ледники и вулканы». Но началась эта история гораздо раньше – с конкурса «В Исландию на всех парах», который проводился с 15 октября по 31 января прошлого года в рамках знакомства с новой линейкой пароочистителей Kärcher. Участникам конкурса предлагалось оценить полезное устройство и поделиться своими впечатлениями от использования пароочистителя.



Среди множества писем и фотографий, присланных на конкурс, внимание жюри сразу привлекло необычное фото, на котором был изображен молодой человек с пароочистителем SC 1.020, а также... желтым тортом, который при ближайшем рассмотрении оказался почти точной копией модели, только изготовленной из теста, крема и глазури!

Как выяснилось, фотографию, которая стала достойным украшением выставки «Мой любимый помощник», прислали родители кондитера. Возможно, готовя этот необычный кулинарный шедевр, сын и сам не подозревал, что сможет подарить родным столько новых впечатлений!

Супруги насладились удивительной природой Исландии, посетили Ледниковую лагуну, теплый целебный источник долины Ландманналэйгар, увидели вулкан Гекла и долину гейзеров, водопад Гютльфосс, Национальный Парк Тингветлир и другие достопримечательности прекрасной северной страны.



Эстафета чистоты

В этом году конец лета и осень снова порадовали нас обилием спортивных соревнований, участники которых состязались в скорости на самых разных видах транспорта. По уже сложившейся традиции, компания «Керхер» с удовольствием принимала участие в гонках в качестве партнера – приводя в порядок «железных коней» после заездов и награждая победителей ценными призами

В начале августа в Санкт-Петербурге прошли III и IV этапы чемпионата России по суперкроссу. Лучшие из лучших спортсменов собрались в городе на Неве, чтобы побороться за звание Чемпиона России 2013 года. В гонках по пересеченной местности они не жалели ни себя, ни технику, в результате чего порой было трудно разобрать даже марку байка, пришедшего к финишу. К счастью, с помощью аппаратов высокого давления Kärcher удалось легко решить эту проблему.

Август в Сочи тоже оказался жарким – здесь прошли Мотокарнавал и Открытый чемпионат города по эндуро. Возможно, не всем известно, что название этого вида гонок происходит от латинского слова *indurare* — вынести, выдержать. Тем, кому не посчастливилось оказаться в Сочи во время чемпионата, остается только представить, как выглядели 50 экстремалов и их техника после гонок. Самоотверженность спортсменов была вознаграждена: лучшие гонщики получили минимойки Kärcher для своих «железных коней», а остальные участники – памятные сувениры.

В дождливые выходные 14-15 сентября состоялась велогонка FOX TRAIL 2013. Соревнования проходили в подмосковной Мещере – маршрут пролегал по заповедным сосновым лесам, где узкие тропинки сменялись болотами и бездорожьем. Но велосипедисты с честью выдержали испытание и добрались до мойки, организованной компанией «Керхер» на финише. По традиции, победителей заездов там ждали еще и полезные призы.



В конце сентября завершился финальный этап Чемпионата России по ралли «Россия-2013», который проводился на трассе высокой сложности в окрестностях поселка Абрау-Дюрсо. Неблагоприятные погодные условия стали еще одним испытанием для автомобилей и экипажей, но с помощью бензиновых моек высокого давления Kärcher HD 10/50 и HD 801 автомобили были быстро приведены в порядок. Техника «Керхер» установила в этой гонке свой рекорд скорости, ведь среднее время одной мойки составляло всего 3 минуты.

12 октября состоялась велогонка «Строгинский XC марафон. Осень 2013», в которой приняли участие около 150 велосипедистов. Они соревновались в семи номинациях на двух дистанциях, пролегающих по территории Щукинского полуострова. Участникам этого заезда с погодой повезло больше, чем автомобилистам, тем не менее, техника Kärcher пригодилась и здесь. Ну, а по окончании соревнования состоялось торжественное награждение, во время которого лидеры гонки получили заслуженные награды.

Сезон гонок подходит к концу, передавая эстафету зимним видам спорта. Впереди главный спортивный праздник страны – Олимпиада «Сочи 2014». Компания «Керхер», поставщик Игр в категории «Клининговое обслуживание мероприятий», желает всем новых спортивных рекордов!



Новая точка на карте Kärcher

Компания Kärcher стремится к тому, чтобы каждый потребитель, вне зависимости от региона проживания, мог рассчитывать на качественную и оперативную помощь в подборе, приобретении и сервисном обслуживании оборудования. Филиалы «Керхер» уже работают в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Самаре и Сочи. В октябре этот список пополнился еще одним, шестым пунктом – новый филиал компании открылся в Ростове-на-Дону. Как и пять остальных филиалов, представительство в Ростове-на-Дону будет заниматься поставкой и обслуживанием как бытовой, так и профессиональной техники Kärcher.



Продукция компании широко представлена в фирменных магазинах – Керхер Центрах и в торговых сетях по всей стране, поэтому основной целью открытия новых филиалов является не только расширение рынка сбыта, но и стремление быть ближе клиентам, лучше знать их потребности, проблемы и квалифицированно их решать.

Город был выбран не случайно. Как в любом развитом регионе, в Ростове-на-Дону пользуется большим спросом бытовая техника для внутренней и наружной уборки, а также садовая и поливочная техника. Кроме того, в Ростовской области активно развивается сельское

хозяйство, расположено множество предприятий пищевой индустрии, востребованы услуги профессионального клининга. В этих и других сферах находит широкое применение профессиональное оборудование Kärcher. Теперь, благодаря открытию филиала, сотрудники «Керхер» смогут более оперативно реагировать на запросы пользователей и оказывать предметные консультации по подбору и использованию оборудования.

Местоположение магазина и офиса очень удобно: филиал располагается на площади Страны Советов, где сходятся основные транспортные артерии города. В помещении общей площадью около 700 м² располагаются Керхер Центр, где представлен широкий ассортимент бытовой и профессиональной техники, сервисная служба, офис и зона для тренингов, где будет проводиться обучение клиентов и сотрудников.

Главой филиала в Ростове-на-Дону назначен Вадим Голованов. Вадим имеет высшее образование в технической сфере и юриспруденции, прошел обучение в Ростовском Государственном экономическом университете по Президентской программе подготовки управленческих кадров. До работы в «Керхер» Вадим занимался построением и развитием сети продаж и сервисного обслуживания в ведущих европейских компаниях - представителях смежных секторов рынка.

Адрес филиала:

344023, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону,

пл. Страны Советов, д. 3

Часы работы «Керхер Центра»: ежедневно с 9.00 до 19.00,

в выходные дни с 10.00 до 17.00.

Телефон: (863) 209 82 06



Легендарная «Горбушка»

В столице есть несколько культовых мест с особой историей. Почетное место в их списке занимает «Горбушка». Кстати, именно там открылся первый в Москве фирменный магазин компании Kärcher. О специфике работы, необычных клиентах и качествах, необходимых продавцу, рассказывают сотрудники магазина.

Николай Петренко, консультант

Николай Николаевич, расскажите немного о магазине.

Для начала хотелось бы напомнить историю места, где он располагается. Современная «Горбушка» возникла рядом с ДК Горбунова, который относился к одноименному заводу. В парке рядом с ДК стихийно собирались любители музыки, меломаны. В выходные они торговали, обменивались дисками. В дальнейшем появились столики, процесс начал приобретать коммерческую окраску. Так возле ДК Горбунова постепенно возник настоящий рынок, который в начале 2000-х переехал в помещения завода «Рубин». В основном здесь продавались музыкальные товары (диски, инструменты). Позже появились электроника, бытовая техника.

Сейчас в любом районе Москвы можно купить что угодно, но за «Горбушкой» навсегда закрепилась слава первого, легендарного места. Возможно, сейчас оно не совсем отвечает современным условиям, требованиям к местам продаж, но и по сей день сюда приезжают тысячи людей с разных концов Москвы.

«Керхер» появился здесь четыре года назад. Площадь помещения небольшая, но по отношению к количеству продаваемого товара

результаты очень хорошие. Люди специально приезжают именно сюда, в наш магазин. Они знают, что здесь их встретят с улыбкой, все покажут, расскажут, упакуют. Есть и постоянные покупатели. В нашем магазине представлен почти весь ассортимент бытовой техники и кое-что из профессиональной. Причем это последнее поколение, новинки. И, несмотря на то, что у нас нет внешней рекламы, люди все равно идут сюда целенаправленно.

Но, может быть, было бы лучше, если бы магазин находился не в ТЦ, а в отдельно стоящем здании?

Торговля - она и в Африке торговля. Если нет людей, то нет и продаж. Здесь уже выстроена инфраструктура, рядом метро. Вообще, торговля всегда должна идти к людям, а не наоборот. Нельзя ее отводить от людей. Не страшно, если человек придет и только посмотрит - в следующий раз купит. Такой магазин на «Горбушке» нужен.

Чаще приходят за конкретной моделью или делают выбор прямо на месте?

Большую роль играют рекомендации, то есть люди уже видели у друзей, знакомых, как это работает. Кто-то приходит за конкретным продуктом, но встречаются и те, кто видит наш магазин и думает:



Слева направо: Николай Петренко, Виктория Подпольная, Евгений Бутримов, Андрей Блинные

Интервью



«О, «Керхер» – мойки!». Заходят, и бывают удивлены, что у Kärcher есть пылесосы или, например, садовая техника. Иногда люди чего-то не знают или затрудняются в выборе аппарата для проведения конкретного вида работ, и мы помогаем им, подсказываем.

Для определенного числа людей действительно открытие, что у «Керхер» (а это имя нарицательное для моек) есть такой широкий ассортимент продукции. Так что, в целом, наши покупатели - либо те, кто приходит узнать что-нибудь, а впоследствии возвращается за покупкой, либо уже подготовленные люди, которые приходят за чем-то конкретным – и таких большинство.

Сейчас, в преддверии Нового года, будут пользоваться спросом полезные подарки - мойщики окон, пароочистители. Кстати, интересно, что роботы-пылесосы зарекомендовали себя как подарки крупным руководителям. Видимо, подарок солидный, и в нем проявляется отношение коллектива к начальнику.

Как часто техника демонстрируется клиентам в работе?

Уровень торговли сейчас такой, что нельзя продавать, не показав, как это работает. И «Керхер» идет в ногу со временем. Демонстрация – это дополнительный аргумент в пользу покупки, от которой человек должен получить удовольствие, радость. Для нас важно, чтобы покупатель остался доволен покупкой и потом не пожалел, что взял не ту модель. И демонстрация – важный шаг к этому. Люди ожидают от товара конкретных потребительских качеств.

С удовольствием показываем в деле стекло- и пароочистители,

другие аппараты. Технику Kärcher не стыдно продавать, она качественная, надежная, эффективная!

Иногда к нам приходят люди и рассказывают, что в такой-то компании им про «Керхер» рассказали следующее... На мой взгляд, с позиции продаж неэтично сравнивать нашу продукцию с моделями других компаний. Даже если покупатели спрашивают, что лучше, мы никогда не говорим о конкурентах. Просто отвечаем: «Я работаю в «Керхер». Выбирать – это Ваше право, а я его уважаю, могу рассказать и показать, как это работает». И мы знаем, что техника не подведет и все сделает сама за себя.

Но все-таки, успех магазина во многом зависит от продавцов?

Тоже верно. Зачастую покупатели видят только верхушку «айсберга», но ребята на «Горбушке» очень грамотные, готовы к любому вопросу, достаточно глубоко знают работу, принцип действия и устройство всех аппаратов. Даже если человек приходит и спрашивает конкретную модель, мы всегда уточняем, для каких целей он ее покупает, пытаемся разобраться, как человек будет эксплуатировать технику. Например, приходил покупатель с намерением купить мойку 2-й серии. Когда спросили, почему именно эту, он ответил, что видел такую у соседа, и ему она понравилась. Мы узнали, какую машину и как часто клиент планирует мыть - и посоветовали взять модель более высокого класса. И что вы думаете, недавно он заходил к нам просто поблагодарить! А сосед все лето мыл машину его мойкой.

Прописная истина: во-первых, ты должен досконально знать потребительские качества продукта, который продаешь. Во-вторых, по-человечески относиться к людям. Наша задача - выяснить, для каких целей, площадей будет использоваться техника, узнать обо всех ожиданиях потребителя. И, конечно, важны навыки добродушного, понимающего общения, умение пошутить, сгладить конфликтные ситуации, которые иногда возникают, например, между мужем и женой, когда супруга хочет и пароочиститель, и стеклоочиститель, а пришли они за мойкой для автомобиля.

Но мы никого не хватаем за руку и не уговариваем купить. Просто обозначаемся, что мы есть, а уже потом, если человек просит чем-то помочь, демонстрируем технику и рассказываем о ней.

Покупатели – очень разные, и Вы наверняка можете вспомнить какие-то забавные случаи, нетривиальные вопросы?

Смешных случаев очень много, в нашей работе они встречаются почти каждый день. Иногда действительно задают вопросы, на которые без улыбки нельзя отвечать. Например, приходит одна дама, говорит, что не работает паропылесос - не всасывает воду. Спрашиваю, сколько воды наливаете, а она отвечает, что полный бак. А по инструкции надо-то совсем чуть-чуть. Конечно, он не будет работать!

Одна из постоянных покупательниц нашла интересное применение пароочистителю. Рассказала нам следующее: «Я мыла парогенератором клетку попугая, пока он летал по квартире. В один момент попугай сел на клетку, и его издалека обдало потоком воздуха - это уже был не пар, а водяной туман под давлением, градусов 30. И ему это так понравилось! С тех пор процедура купания попугая вошла у нас в ежедневный моцион». Так что использование техники может быть не всегда

Интервью

по инструкции, но владельцы найдут ей достойное применение. Много вопросов бывает по эксплуатации, как и что делать. Был один покупатель. Я ему рассказал, как запустить аппарат высокого давления, чтобы брать воду из бочки. Он приехал на дачу, звонит: не получается. Мы знаем, что аппарат исправный. Уже были готовы ехать к нему на дачу, но, к счастью, после телефонной консультации все заработало.

У Вас есть возможность обратиться к своим коллегам и покупателям в других магазинах по всей стране. Что Вам хотелось бы сказать им?

«Керхер» – исключительная компания, она выделяется из числа других направленностью своего оборудования. Не беру только бытовой сектор, профессиональный тоже. Техника сама по себе очень хорошая, поэтому нашим сотрудникам, коллегам надо только достойно её представлять: знать ее качества и пользоваться самим (личный опыт очень помогает).

У нас есть клиентка, которая говорит: «Это мой любимый магазин!». И она приходит к нам регулярно – за подарками, расходными материалами. Наверное, для нас это самое ценное – когда клиенты возвращаются. Этого всем и желаю.

Евгений Бутримов, консультант

Евгений, а Вы ощущаете специфику «Горбушки»?

Да, торговый комплекс такой большой, что многие люди с трудом ориентируются. Поэтому один из распространенных вопросов,

который задают покупатели: «Где Вы находитесь?» В Горбушке 8 входов и 8 выходов на 4 улицы. Иногда, чтобы добраться до нас, покупателям приходится преодолеть целый лабиринт. А по дороге неожиданно для себя еще и купить, например, телефон. Вот такая специфика места. Возможно, если бы был отдельно стоящий магазин, это было бы неплохо, но в ТЦ веселее, динамичнее.

Что бы хотелось сказать о покупателях?

Kärcher – специализированная компания, полностью ориентированная на решения для уборки и очистки, и наши модели отличает очень хорошее соотношение цены и качества. Негативных отзывов у нас практически не бывает, но если это случается, то, как правило, это следствие неправильной эксплуатации. Многие люди не читают инструкции – это распространенное явление. Так что покупателям всегда даю один совет: знакомиться с инструкцией нужно не после того, как что-то сломалось, а перед первым использованием! Те, кто соблюдает это простое правило, возвращаются к нам снова и снова.

Какие качества Вы считаете главными для продавца?

Профессионализм и, наверное, терпение. Мы к каждому стараемся отнестись индивидуально, понять его потребности и предложить оптимальный вариант. Хорошо, когда люди готовы слушать консультанта, задавать вопросы. Особенно сложные, специфические – это всегда интересно. Мне нравятся такие вопросы, их решение всегда – как маленькая победа. Ну, и конечно, для продавца очень важно умение работать в команде. У нас, на «Горбушке», сложилась отличная команда, где мнение одного разделяют все.

Андрей Блинников, консультант

Андрей, приближается зимний сезон. Поделитесь наблюдениями, что сейчас происходит в магазине, какие товары пользуются спросом?

В нашей работе сезонность ощущается довольно сильно, поэтому, в зависимости от времени года, мы стараемся поддерживать в магазине максимальный ассортимент и количество самой популярной на данный момент техники. Весной и летом, с началом дачного сезона, наибольшим спросом пользовались аппараты высокого давления, садовая и поливочная техника. А с приближением зимы, как правило, увеличивается спрос на домашнюю технику: пылесосы, стекло- и пароочистители.

Широта представленного ассортимента для нас очень важна, потому что на «Горбушке», в отличие от отдельно стоящего магазина, покупатели довольно часто заглядывают не за конкретным товаром и даже не за консультацией, а просто посмотреть. Поэтому мы стремимся продемонстрировать тот или иной аппарат в работе. Как говорится, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

Считается, что на «Горбушке» особый контингент покупателей. Ощущаете это?

Мы работаем в торговом комплексе с огромным количеством разнообразных магазинов, предлагающих всевозможные товары, через который в день проходят тысячи людей с различными



Интервью



вкусами и достатком. Контингент очень разный: студенты, семейные пары, предприниматели, пенсионеры. Кстати, частенько заходят звезды ТВ и эстрады!

Виктория Подпольная, старший консультант

Виктория, чем магазин «Керхер» отличается от любого другого магазина бытовой техники, расположенного на «Горбушке»?

В первую очередь, тем, что это «Керхер»! Согласитесь, что жизнь современного человека невозможно представить без бытовой техники, и сегодня ее производят многие компании. Но наши машины – особенные. Они универсальные – помогают делать несколько дел одновременно. Они надежные и производительные. Список техники, которую мы предлагаем, огромен. Да и область применения продукции Kärcher очень широка. Об этом можно судить даже по ассортименту нашего магазина, где представлены мойки всех классов, пароочистители, пылесосы для сухой и влажной уборки, стеклоочиститель, электровеник, поливочное оборудование, робот-пылесос, пылеуловители и многое, многое другое.

При этом ассортимент меняется к каждому сезону. Продажи большинства товаров имеют сезонные всплески и падения. К примеру, сезон для аппаратов высокого давления, поливочного оборудования, начинается с апреля и продолжается до первых заморозков. Зато пароочистители, пылесосы, электровеники, стеклоочистители – это продукция внесезонная, она пользуется постоянным спросом у наших покупателей. Конечно, в зимний сезон АДВ пользуются меньшим спросом, но многие наши покупатели решают вопрос покупки старой русской поговоркой «Готовь сани летом, а телегу зимой». Лично я с ними согласна, в зимний сезон у нас проходят акции и скидки!

Кроме того, мы проводим демонстрации оборудования. Это

ключевой момент. Потому что без демонстрации техники покупателю сложнее сделать выбор и понять процесс работы аппарата. Мы же предлагаем ему лично попробовать продукцию Kärcher.

То есть, конкуренты не страшны?

В торговом центре много магазинов других компаний, но так даже лучше. Техника у всех разная, и покупатель имеет возможность сравнить. Плюсы и минусы есть у оборудования любого производителя, а наша задача – просто помочь покупателю сделать правильный выбор. Кстати, еще одно очень важное отличие нашего магазина – это дружный и сплоченный коллектив. Ведь в работе продавца важны не только компетентность, ответственность и пунктуальность. Главное, на мой взгляд, быть просто хорошим человеком. В нашей профессии правильный подход к покупателю важен так же, как грамотная консультация.

Однажды к нам в магазин пришел дедушка с просьбой продать ему мойку высокого давления. Мы разговорились, и выяснилось, что он покупает мойку Kärcher для того, чтобы опрыскивать деревья и мыть ковры. Продавцы посоветовали ему купить насадку для бесконтактной мойки, чтобы купоросом не сломать аппарат. Прошло месяца три, и что Вы думаете? Дедушка принес в магазин всем продавцам целый мешок яблок в знак благодарности за спасение ягод и фруктов от вредных жучков! Вот такая веселая и вкусная история!

Что бы хотелось сказать в завершение беседы?

Хочу пожелать всем коллегам успехов в работе, многогранных возможностей собственного развития и воплощения идей.

И еще хотелось бы обратиться к покупателям. Уважаемые покупатели! Ваше мнение очень важно для нас. Мы стараемся делать все возможное для того, чтобы магазин работал на высочайшем уровне. Желаю всем удачных покупок!

Телефон бесплатной горячей линии:

8-800-1000-654

Мы рады
проконсультировать Вас:

Москва
ООО «Керхер»
Дочернее предприятие концерна
Alfred Kärcher GmbH & Co. KG
ул. Панфилова, вл. 19, стр. 4
141407 Московская обл.,
г. Химки, Россия
Телефон (495) 662 19 19
Факс (495) 662 19 20
E-mail: info@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Самара
Филиал ООО «Керхер»
ул. Ново-Садовая, 381,
443125 Самара, Россия
Телефон (846) 203 81 28
Факс (846) 213 15 38
E-mail: center.smr@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Сочи
Филиал ООО «Керхер»
с. Молдовка, ул. Костромская, 90
354393, Краснодарский край, Россия
E-mail: center.sochi@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Москва
ООО «Керхер»
Сервисный центр
ул. Большая Почтовая, 40
105082 Москва, Россия
Телефон (495) 789 90 76
Факс (495) 961 12 55
E-mail: service@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Екатеринбург
Филиал ООО «Керхер»
проспект Космонавтов, 20А
620017 Екатеринбург, Россия
Телефон (343) 385 29 02
E-mail: center.ekt@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Ростов-на-Дону
Филиал ООО «Керхер»
пл. Страны Советов, д. 3
344023, Ростовская область,
г. Ростов-на-Дону,
Телефон: (863) 209 82 06
E-mail: center.rnd@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Санкт-Петербург
Филиал ООО «Керхер»
ул. Инструментальная 3, лит. Б
(вход/въезд со стороны
Аптекарской набережной, 12)
197022 Санкт-Петербург, Россия
Телефон (812) 670 62 00
Факс (812) 670 62 02
E-mail: center.spb@ru.kaercher.com
www.karcher.ru

Краснодар
Филиал ООО «Керхер»
ул. Силантьева, 76/1
(Ростовское шоссе, 38/1)
350087 Краснодар, Россия
Тел/факс.: (861) 228 68 67
E-mail: center.krd@ru.kaercher.com
www.karcher.ru