



10 правил проката посуды и мебели

Алексей Васильев, владелец прокатной компании IQ-rent

1. Не иди по «пути белых тарелок»

Чтобы понять, хорошая перед вами арендная компания или нет, нужно знать два основных критерия: ассортимент и профессионализм, которые можно определить при посещении сайта и обязательно склада, шоу-рума. Это сразу даст четкую картину – вы увидите реальные запасы партнера, насколько он гибкий и развивается в ассортименте продукции или же идет по пути «белых тарелок», а значит просто использует подрядчика, не имея своих запасов.

2. Сохраняй стиль

Лично мы используем каталог по группам товаров, что позволяет логичным путем найти все необходимое. И любим рекомендовать готовые решения по сервировке, которые созданы профессиональными декораторами – это экономит время, сохраняет стиль и позволяет сократить бюджет на оформление.

3. Не бери субаренду

Я никогда не предоставляю клиенту субарендную посуду и мебель, ведь у меня нет понимания, как тщательно она вымыта, исправна ли на 100%. Если мы не можем в полном объеме обеспечить заказчика тем или иным товаром, то чаще всего я принимаю решение докупить необходимые товары, а не использовать оборудование подрядчиков. Я отлично понимаю, насколько важно клиенту его мероприятие и не могу подвергать такой опасности, как грязная и неисправная посуда, мебель или оборудование.

4. Будь комфортным в коммуникации

Личный менеджер, который всегда, действительно всегда, на связи; грамотная координация персонала; собственный автопарк; склад в самом центре города; огромный ассортимент и внушительный запас продукции на складе; молодая, современная, гибкая команда с глубокой корпоративной культурой — это комплекс, который обеспечивает максимально комфортные условия для сотрудничества с клиентами и максимально позитивное общение между нами.

5. Цени каждого клиента

Плохих заказчиков не бывает. Клиент всегда прав, а любая проблема всегда решается путем коммуникации.

6. Давай отсрочку платежа постоянным партнёрам

Правило «утром — деньги, вечером — стулья» не работает для постоянных партнеров. Отсрочка платежа, скидки, индивидуальная закупка ассортимента под запрос и максимально быстрая реакция на запросы клиентов — всё это залог успешных и долгих отношений с клиентами.

7. Собирайся быстро

До мероприятия мы проверяем, все ли учёл наш клиент, помогаем вспомнить все мелочи, вплоть до салфеток. А после как можно быстрее осуществляем демонтаж, сбор посуды, мебели, оборудования — это позволяет минимизировать потери и бой.

8. Умей задавать вопросы

Чтобы сделать мероприятие на все 100, нам достаточно знать имя и телефон клиента. Лучшие решения рождаются в диалоге.

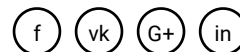
9. Имей письменное подтверждение

Правило работы, основанное на горьком опыте — все оформлять документально и иметь подтверждения в электронном виде.

10. Будь другом

Простые правила моей личной жизни работают и в компании: не обманывай, уважай коллег, стремись делать не просто хорошо, а с максимальной отдачей. Это простые вещи, но для IQ-Rent нет понятия лид, а есть только партнёр, который иногда становится и хорошим другом.

ПОДЕЛИТЬСЯ



ЧИТАЙТЕ ТАКЖЕ

**"Расширяя границы"
(/material/view?id=3614)**

**16 марта пройдет новый
вебинар от организаторов
фестиваля Silver Mercur
(/material/view?id=3616)**

**Объявлен набор на второй
поток курса по событийному
менеджменту (/material/view?
id=3613)**

**"Наступил долгожданный
звездный час для награды
(/material/view?id=3611)**