

8 правил по выбору монтажной компании, которые сэкономят Вам нервы, время и более 150 тыс. рублей

Приветствую, меня зовут Кузьмичев Евгений, я основатель «Отопление ПРО-24».

Уже более 5 лет мы занимаемся монтажом отопления и имеем огромный опыт за плечами. За годы работ заметили, что на рынке есть много исполнителей, которые, не имея достаточного опыта, продают решения, за которые заказчик потом расплачивается дополнительными финансами, нервами и своим временем.

Мы считаем своей миссией делать качественное отопление и оберегать людей от таких компаний.

Ниже я лично составил список из 8 правил, по которым любой человек сможет проверить компанию по отоплению и понять стоит ли с ней работать, чтобы потом не сожалеть.

Приятного прочтения!



1. Работайте с официальными компаниями

Официально оформленная фирма — это конкретные люди, конкретные данные, адреса и ответственности, определенные законодательством. Фирма работает по договору, который является основным документом при выполнении работ и урегулировании различных внеплановых ситуаций. Если вас что-то не устроит при выполнении работ, разрешать возникшие несогласия с «Дядей Толей» и доказывать что-либо будет гораздо сложнее.

2. Работайте с теми, кто на рынке официально от 3-х лет

Так как инженерные сети являются продуктом длительного использования, то желательно, чтобы те, кто их делал, не пропали на следующий день после завершения работ, ни через год или два. 80% монтажных организаций не берутся за обслуживание «чужих» систем, поэтому если фирма пропадёт, то будет проблемно найти замену.

3. Работайте с теми, кто готов показать свои работы.

Наличие портфолио — это один из признаков того, что вы столкнулись не с новичками и не фирмой однодневкой. Красивые картинки легко скачать в интернете и предоставить их как свои работы, поэтому спрашивайте, а можно ли побывать на этих объектах в живую или хотя бы созвониться с заказчиками. Да, не каждый заказчик будет готов принять в своем доме посторонних людей. Бывают случаи, когда просят не делать фотографии дома или

просто не указывать геолокацию объекта. Но в большинстве случаев, когда между подрядчиком и заказчиком складываются хорошие отношения и обе стороны довольны, это возможно. Например, мы всегда готовы пригласить на выполненные объекты, потому что всегда сохраняем теплые отношения с клиентом.

4. Работайте с теми, кто может предложить разные варианты

Когда вам предлагают не один, а несколько решений поставленной задачи. Такой подход говорит о большом опыте и гибкости в работе. Когда вам говорят, что делать нужно только так и должным образом не обосновывают свое решение, зачастую это свидетельствует о малом опыте и низком уровне мастерства. Всегда старайтесь получить достаточную аргументацию, почему принимается именно такое решение. Если вам предлагают различные варианты и не теряются, отвечая на вопросы, которые вы задаете, это свидетельствует о том, что вы имеете дело с компетентными и опытными людьми.

5. Работайте с теми, кто заключает прозрачные договора

Далеко не каждый сможет определить, насколько грамотно составлен договор, который ему предлагают заключить. Но правильно составленный договор отличается легкостью в его понимании. В таком договоре, как минимум, должны содержаться пункты:

- дата и место заключения
- предмет договора
- существенные условия договора
- права
- обязанности
- реквизиты сторон

И обязательно должны быть четко прописаны гарантийные обязательства.

Если хоть одного из этих пунктов нет в договоре, то вряд ли вы столкнулись с серьезными подрядчиками. Если вы сомневаетесь в том, насколько защищены ваши права в договоре или не сильно разбираетесь в договорах, лучше обратитесь за помощью и разъяснением к юристу.

6. Работайте с теми, кто выдает все документы

Помимо договора, подрядные работы обычно сопровождаются различными не менее важными документами. К таким документам относятся: сертификаты на оборудование, гарантийные листы, инструкции по оборудованию, графики проведения работ, акты выполнения работ и пр. Наличие этих документов не является обязательным при заключении договора, но их наличие говорит об уже выстроенной надежной бизнес - структуре, и, скорее всего, о четком взаимодействии как с поставщиками и производителями оборудования, так и непосредственно с заказчиками.

7. Работайте с пунктуальными и обязательными

Знакомство с фирмой обычно начинается с телефонного разговора или личной встречи с ее представителем. Именно с этих первых минут знакомства нужно обратить особое внимание на то, как человек относится к делу: вовремя ли он приехал на назначенную встречу, вовремя ли выполнил обещанную смету, вовремя ли перезвонил и не забыл ли о других договоренностях. Конечно, форс-мажор в любом деле имеет место быть, но все-таки... ценит ваше время. Важно понять Вы всегда можете увидеть, насколько

ответственно человек подходит к делу, насколько он вас уважает и имеет, что хорошая фирма всегда дорожит своими заказчиками и своей

8. репутацией.

Работайте с теми, кого рекомендуют Рекомендации один из распространенных критериев при выборе конкретного подрядчика, хотя возможность заручиться чьей либо рекомендацией у нас бывает не всегда. Если конкретную фирму вам порекомендовал человек, которому вы доверяете, то, как бывает в большинстве случаев, вы получите действительно качественную услугу. Поэтому не стесняйтесь просить рекомендации, и сами рекомендуйте проверенных вами специалистов своим знакомым, тем самым вы поможете себе и другим избежать возможных неприятных ситуаций в будущем и получить желаемый результат в наилучшем качестве.

Наша компания уже много лет держится на рекомендациях от наших клиентов, и я верю, что и вы порекомендуете нас!

С уважением Евгений Кузьмичев,
Директор компании «Отопление ПРО-24»
Тел: **8 (499) 433-05-66**