



«ДЕЛИВЕРИ»

для вашего бизнеса

Термин «логистика» происходит от греч. *Λογιστική*, что означает «счетное искусство». И не зря, ведь логистическая составляющая является очень значимым звеном в калькуляции себестоимости товара (груза). Каждая компания сектора B2B при заключении договора с провайдером логистических услуг проводит мониторинг соотношения цены и скорости перевозок и в зависимости от преследуемой цели выбирает способ и скорость доставки своих грузов.

Выгодное соотношение цены и скорости доставки

Компания «Деливери» на рынке логистики и грузоперевозок уже 11 лет, и за время успешного роста наработала схемы, гарантирующие заказчикам оптимальное соотношение скорости и стоимости перевозок грузов в национальном масштабе. Партнеры компании точно знают, во что им обойдется доставка, и всегда могут выбрать оптимальный вариант, который гарантирует своевременное наличие товаров в местах продаж. А чем быстрее товар продается, тем быстрее и качественней развивается бизнес.

Партнеров у «Деливери» на сегодня – 90 тыс. ежемесячно, и 90% из них – это бизнес-сектор. От многих из них можно услышать: «Мне выгодно работать с вами», «Ваша цена и скорость доставки являются сбалансированными, и мне это выгодно», «В моем бизнесе доставка очень важна, так как ее стоимость отражается на конечной стоимости товара, и мне очень выгодно перевезти, например, дверь с Киева в Днепропетровск всего за 40 грн».

Но стоимость услуг – это только одна из составляющих целого комплекса факторов, на которые ориентируется бизнес при выборе поставщика логистического сервиса.

Возможность перевозки крупногабаритных и тяжеловесных грузов

У каждой компании свои грузы, причем нередко – со своими специфическими требованиями к погрузке и разгрузке. И очень важно, имеет ли перевозчик технические возможности для того, чтобы обеспечить качественный сервис – к примеру, оборудованы ли его склады для обработки крупногабаритных и тяжелых грузов.

Компания «Деливери» имеет в своем арсенале эстакады, профессиональное погрузочное/разгрузочное (рампы, тележки, штабелеры) и весовое оборудование, что значительно упрощает приемку, складирование и отправку грузов. Это еще один важный фактор, почему бизнес-сектор Украины выбирает именно эту компанию – далеко не все поставщики услуг доставки, работающие с розничным клиентом, обладает техническим оснащением для приемки грузов, вес которых далек от розничной посылки.

Большой выбор упаковки

Чтобы груз прибыл к месту назначения в целостности и сохранности, он должен быть правильно упакован. Причем для некоторых видов грузов упаковка нужна совершенно специфическая и индивидуальная. Компания «Деливери» предоставляет широкий спектр специализированной упаковки, вплоть до разработки индивидуальных ее видов в зависимости от специфики груза. Данное преимущество особенно ценится клиентами, чей груз хрупкий, мелкий, сыпучий и пр. и в связи с этим требует к себе индивидуального подхода.

Полная ответственность за груз

Каждый грузовладелец, обращаясь к перевозчику, хочет иметь гарантии сохранности груза в процессе доставки. И все бизнес-клиенты «Деливери» спокойны за свои грузы, так как они застрахованы на все время от момента погрузки до момента получения. Причем застрахованы не чисто символически, как практикуют некоторые компании, а на всю задекларированную сумму, независимо от того, 10 тыс. это гривень или 10 млн.

Быстрое обслуживание

Современность заставляет всех нас быть мобильными и гибкими, быстро реагировать на любые изменения на рынке и новые потребности клиентов. А это, в свою очередь, диктует рост требований к скорости любого обслуживания. Компания «Деливери» ценит время своих партнеров, а потому придерживается стандарта быстрого обслуживания, не допуская возникновения очередей. Оформление одного клиента занимает не более 5 минут.

И эпилог. Если хочешь быть банкиром – учись у банкира, хочешь быть инвестором – учись у инвесторов, хочешь развивать свой бизнес – найди достойного бизнес-партнера.



«Деливери» в лицах: Иван ОМЕЛЯНЧИК,

И.о. регионального директора
западного регионального центра № 1

О своей работе в компании «Деливери» И. ОМЕЛЯНЧИК рассказывает сам:

– В компанию я пришел в апреле 2006 г. на должность заведующего складом в Виннице. Помню, когда делился с коллегами своими мыслями о том, что вскоре в нашем городе должно появиться несколько представительств «Деливери», многие смотрели на меня, как на фантазера, ведь наше отделение на момент открытия занимало всего 68 м². Но вскоре мы переехали в помещение побольше – площадью 330 м², а уже через 2 года расширились до 1000 м².

Когда в городе открывали второе представительство, руководство компании доверило мне управление им. Очевидно, сначала я не раз ошибался, но учился на ходу, прислушивался к советам руководства, делал выводы. Было много трудных задач, на каком-то этапе я задал себе вопрос: «А что я делаю такое, чего не делает никто другой?» В поисках ответа на него я и наметил пути своих дальнейших действий. С тех пор в своей работе я акцентировал внимание на решении существующих проблем и задач, перестал тревожить руководство по пустякам, в основном сам старался принимать решения и брать на себя ответственность за них. Со временем коэффициент нерешенных задач сошел к нулю, и я четко усвоил, что нерешаемых задач не бывает – профессионализм, упорство и правильный подход позволяют свернуть горы.

В данный момент компания «Деливери» открыла мне перспективу роста – я занимаю должность исполняющего обязанности регионального директора западного регионального центра № 1, в который входит Винницкая, Житомирская, Хмельницкая и Черновицкая области. Мне очень нравится моя работа. Я всегда чувствую поддержку нашего дружного коллектива. Все его члены – разные люди, со своими характерами, заботами, проблемами, но с каждым из них я пошел бы в разведку.

Должен заметить, что у нас в коллективе нет различных людей, для которых важнее всего личный заработок. Таким у нас не место! «Деливери» – наш дом, который мы возводим по кирпичику; он – залог нашего благополучия, он – наша вера в будущее, путь к развитию каждого из нас. И пусть каждый начнет с себя!!! – с таким призывом я обращаюсь ко всем, кто имеет отношение к нашей компании. Задайте себе вопрос: будь Вы ее владельцем, взяли бы Вы себя на работу? Обратите внимание на свой внешний вид и свою речь; вспомните, сколько книжек прочитали и что нового предложили за последний квартал, год, да и за все время работы в компании? Я уверен, что многие мои коллеги соответствуют высоким требованиям компании и времени, а некоторым придется сделать выводы и действовать, потому что успех – это путь, а не цель.

Биографическая справка

Родился 26 июня 1980 г. в с. Шабастовка Черкасской области в семье учителей. Среднюю школу закончил в 1997 г. и сразу поступил в Винницкий педагогический университет на факультет физвоспитания. В студенческие годы стал кандидатом в мастера спорта по легкой атлетике и американскому футболу, выступал за команду «Винницкие волки». Некоторое время жил и работал за границей, но затем вернулся на родину. Постоянно уделял большое внимание занятиям спортом. К 2007 г. был 2-кратным чемпионом Украины по кикбоксингу по версии WKA, в 2008 г. стал призером чемпионата Европы в Антверпене (Бельгия), в 2009 г. в Орландо (штат Флорида, США) стал обладателем Кубка мира по кикбоксингу, после чего получил звание Мастера спорта международного класса. С 2008 г. – президент Всеукраинской федерации кикбоксинга Винницкой области по версии WKA. Уже работая, получил второе высшее образование на факультете Государственных финансов Киевского национального торгово-экономического университета. Женат, имеет двух дочерей.



Совсем недавно был сделан первый шаг по реструктуризации системы управления логистической компании «Деливери» – довольно правильный и значительный для клиентов предприятия и его сотрудников. Я уверен – это лишь начало тех благотворных процессов, которые будут способствовать утверждению лидерства нашей компании на украинском рынке доставки грузов. Мне легко представить, что через 2–3 года «Деливери» выйдет на международный уровень, и я очень хочу участвовать вместе со своими коллегами в этом процессе. У каждого из нас есть уникальный шанс предлагать идеи, воплощать их в жизнь, принимать участие в истории развития компании.

Как сказал один уважаемый человек, «Деливери» – это локомотив, который несется на огромной скорости. А я хочу добавить, что поезд под названием «Деливери» будет останавливаться лишь для того, чтобы в него подсаживались новые успешные сотрудники и новые клиенты, бизнес которых станет еще успешнее в нашем сотрудничестве.