



Совместный проект LG Electronics и Siemens

Корпорация LG Electronics и компания Siemens подписали меморандум о намерениях совместного создания систем инженерного обеспечения зданий, в частности систем кондиционирования. Компания Siemens, занимающая одну из ведущих позиций в этой области, предоставит LG технические решения для интеграции систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха в системы инженерного обеспечения зданий.

Подписание договора сопровождалось церемонией на предприятии LG по производству бытовой электроники в городе Чангвон (Корея). Из руководства корпорации LG на мероприятии присутствовали Хван-Йонг Нхо, исполнительный вице-президент подразделения по производству систем кондиционирования LG Electronics Digital Appliance Company; Сеок-Йянг Сео, Вице-президент лаборатории по



разработке систем кондиционирования LG Electronics Digital Appliance Company и Иннгу Хур, Вице-президент Консультативной бизнес-группы LG Electronics Digital Appliance Company. Со стороны Siemens присутствовали: Саша Брозек, Руководитель подразделения Строительных технологий и

Вице-президент Siemens Корея, д-р Адриан Стауфер, Вице-президент подразделения Siemens в Азиатско-Тихоокеанском регионе по системам отопления, вентиляции и кондиционирования; и Ин-Сун Хванг, исполнительный директор подразделения систем отопления и вентиляции Siemens Korea.

«ТЕХНОСИЛА» – НОВЫЙ ВИТОК В БИЗНЕСЕ



Вячеслав Зайцев,
Президент группы компаний «СВ»

Крупная российская сеть электроники и бытовой техники «Техносила» представила новую стратегию развития. По оценкам представителей «Техносила», до конца 2010 года в реализацию программы будет инвестировано более \$30 млн.

Принятая программа рассчитана на три года и предусматривает су-

щественную модернизацию работы ключевых процессов всех направлений бизнеса компании, а также изменение концепции магазинов.

В 2008 году будет изменена работа логистического и коммерческого направлений, в 2009 году будут запущены несколько пилотных проектов магазинов нового типа. К 2010 году программа будет полностью завершена.

В качестве стратегического партнера для проекта и оказания консультационных услуг, проведения исследований рынка, аудита бизнес-процессов «Техносила», разработки вариантов новой стратегии сети, а также ее внедрения, была выбрана компания Accenture, среди клиентов которой такие гиганты как Wal-Mart и Best Buy.

Суть программы состоит в переходе от простых продаж к консультированию и предложению готовых решений для каждого клиента, исходя из его индивидуальных по-



требностей и возможностей. В магазине сети «Техносила» покупатель сможет не только получить исчерпывающую справку по нужной категории товара, но и получить квалифицированную консультацию по выбору соответствующих аксессуаров, подключению дополнительных устройств, а также по оптимальному дизайну решения именно для его квартиры, офиса или дачи.