В строительстве всегда происходили стремительные изменения. **Многое кануло в прошлое, как неэффективное или попало в разряд «анахронизма».** Жилище уже не построишь, используя только топор и пилу. Все хотят применять современные и эффективные средства. Особенно это актуально в вопросах привлечения клиента. Традиционные подходы к рекламе и информации теряют свои позиции. Бумажные СМИ (газеты и журналы) перестали нас привлекать, так как уже не актуальны из-за своей дороговизны и «допотопности». В первом квартале 2013 года журналы и газеты стали менее популярны у рекламодателей на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2012. А специализированные печатные рекламные издания – на 22%. Прирост же в сегменте Интернет-рекламы составил 32%. Поэтому всё большее число успешных компаний отдают предпочтение интернету.

Идея создать информационный проект для строительной отрасли родилась в период с 2009 по 2010 годы. В это время у нас за плечами уже были десятилетия успешного опыта в строительстве. Все, кто присоединялся к нам, работали или в отделах закупа и продаж или участвовали в государственных тендерах. Мы также не понаслышке знаем о тонкостях при открытии «стартапов» - торговых представительств, и создании абсолютно новых ТД и строительных магазинов. Как и все, мы сталкивались с традиционными проблемами: найти хороших и денежных заказчиков, приобрести качественные строительные материалы по оптимальным ценам и, конечно, найти и не потерять квалифицированных специалистов и обеспечить их достойной работой. Всё это требовало достаточно больших финансовых и человеческих усилий, и именно тогда пришло желание максимально автоматизировать эти процессы.

Что мы ожидали от проекта и на что рассчитывали?

1. Избежать рутины и лишней работы
2. Нам нужна была скорость и оперативность
3. Актуальность и оптимальные цены на товары и услуги
4. Массовость
5. Нам на самом деле интересна строительная индустрия

Проект включает в себя более 80 000 российских компаний в 82 регионах РФ работающих в строительной индустрии. Благодаря ряду инструментов, каждому участнику проекта «Строительная Россия» предоставляется возможность полноценно удовлетворить спросы и предложения по товарам или услугам. Используя современные коммуникационные средства, такие как быстродействующий хостинг и программное обеспечение, написанное специально и индивидуально для проекта, мы можем предложить этот уникальный сервис.

Каждый участник проекта через свой личный кабинет управляет такими функциями как:

1. Добавление товаров или услуг
2. Расширенное описание компании
3. Поиск вакансий
4. Опубликование новостей
5. Публикация статей
6. Массовая рассылка по подписчикам
7. Объявление о спросе и предложении (тендеры)

8. Предоставление купонов на скидку
9. Возможность оставить отзыв
10. Интеграция в социальные сети

* 88 363 компаний – данные на 16.07.2013 г.

Невозможно представить проект в нынешнем виде без того вклада, который привнес в него каждый работающий специалист, поделившись своими профессиональными знаниями и опытом. Особую благодарность мы выражаем нашим клиентам, предложившим конструктивные изменения, которые помогли значительно улучшить весь проект «Строительная Россия».

Некоторые значительные и важные вехи в истории проекта «Строительная Россия»:

· Июль 2010 года - официальная регистрация предприятия
· Март 2011 года - проект включает в себя компании из 12 сибирских регионов.
· Июль 2011 года - в проекте участвуют все 82 региона России
· Февраль 2012 года - проект обслуживает более 1400 компаний
· Апрель 2012 года - подписано партнерское соглашение со справочной системой 2ГИС
· Август 2012 года - в проекте более 16 тыс. компаний
· Ноябрь 2012 года - проект включает в себя более 32 тыс. компаний
· Декабрь 2012 года - переходим на Дата-центр премиум-класса «Оверсан-Меркурий» — один из самых современных и надежных центров обработки и хранения данных в России
· Январь 2013 года - заключаем первый международный контракт с чешской компанией «ХЕТ»
· Март 2013 года - в проекте более 80 тыс. компаний и 64 тыс. официальных подписчиков
· Апрель 2013 года – компаниям, оформившим свои страницы, мы дарим сертификат на 1000 рублей
· Май 2013 года - новая услуга «Бери сейчас - плати потом»
· Июнь 2013 года - в проекте более 88 тыс. компаний

ЗАВОД БАЗАЛЬТОВОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

Благодарственное письмо.

ООО «СМП-Механика» (Завод базальтовой теплоизоляции WATTAT) больше 10 лет выпускает в Республике Татарстан высококачественную, экологически чистую, базальтовую теплоизоляционную продукцию.

Сотрудничество с проектом «СТРОИТЕЛЬНАЯ РОССИЯ» расширяет круг наших потенциальных деловых партнёров. Позволяет получить информацию о нашей компании и познакомиться с выпускаемой продукцией, как партнёрам проекта «СТРОИТЕЛЬНАЯ РОССИЯ», так и всем заинтересованным лицам. Благодарим за взаимовыгодное сотрудничество проект «СТРОИТЕЛЬНАЯ РОССИЯ» и в частности, руководителя региона Полодина Олега.

С уважением,
Коммерческий директор
ООО «СМП-Механика» *А.Р.Басманов*

ЗАВОД БАЗАЛЬТОВОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ WATTAT

ЛИКОЛОР
ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

630088, г. Новосибирск, ул. Петухова 6/1
(383) 363-11-83, 287-76-97
Likolor@mail.ru

От 20.02.2013.

Благодарственное письмо

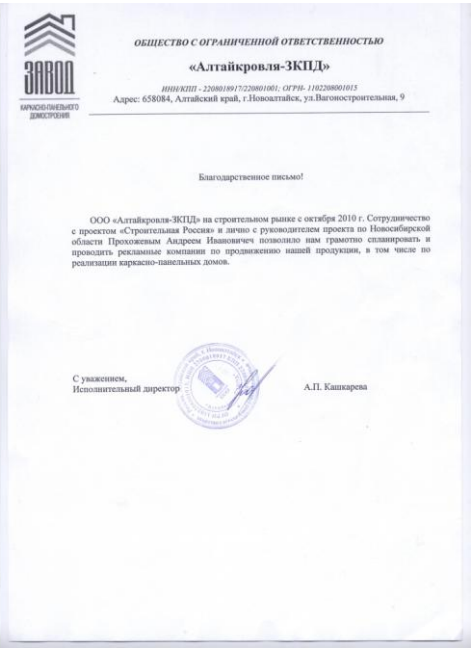
ООО ТК «ЛИКолор» сотрудничает с проектом Строительная Россия с 2012 года.

Одной из нашей целью является расширение рынка и объемов продаж.

Выполнить поставленные задачи помогло и использование эффективных инструментов продаж предоставленные проектом Строительная Россия.

Мы благодарим весь коллектив и лично руководителя проекта по Новосибирской области **Прохожева Андрея Ивановича** за сотрудничество, в том числе и по реализации нашей продукции.

Директор ООО ТК «ЛИКолор» И.И.Сомова



ЗАВОД КАРКАСНО-ПАНЕЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

«Алтайкровля-ЗКПД»

ИНН/КПП - 2208018917/220801001, ОГРН- 1102208001015
Адрес: 658084, Алтайский край, г.Новоалтайск, ул.Вагоностроительная, 9

Благодарственное письмо!

ООО «Алтайкровля-ЗКПД» на строительном рынке с октября 2010 г. Сотрудничество с проектом «Строительная Россия» и лично с руководителем проекта по Новосибирской области Прохожевым Андреем Ивановичем позволило нам грамотно спланировать и проводить рекламные компании по продвижению нашей продукции, в том числе по реализации каркасно-панельных домов.

С уважением,
Исполнительный директор А.П. Кашкарева