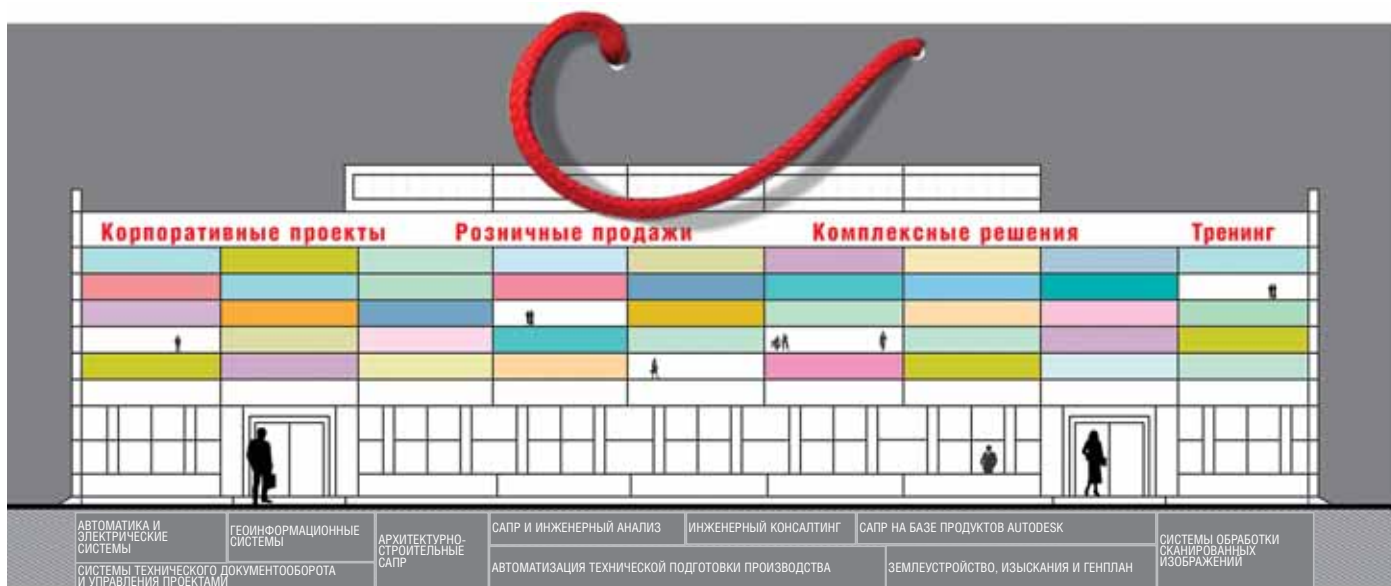


ДНИ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ



В жизни возможны две ситуации – когда ты знаешь, что тебе нужно, и делаешь выбор или когда ты даже не подозреваешь, что такой выбор необходим, хотя и чувствуешь, как что-то проходит мимо тебя. Компания CSoft приглашает своих настоящих и будущих партнеров к себе на дни открытых дверей. Ждем вас в гости – чтобы вы смогли узнать, как можно использовать накопленный нами опыт и сделать ваши организации более эффективными.

О чем это мы

Первый раз на день открытых дверей я попал лет в пять. Воспоминания довольно смутные – заводская проходная, толпы людей, музыка, мороз и большие серые корпуса с множеством железных монстров. А еще обычное кирпичное здание, в одном из кабинетов которого работал мой отец. В то время ни папа, ни тем более я не могли даже предположить, что через двадцать лет я буду работать в компании, занимающейся автоматизацией, стандартизацией и повышением эффективности той деятельности, с которой был связан мой отец, а именно проектно-конструкторского производства. Но в любом случае с тех пор я стал бо-

лее или менее понимать, где так часто пропадает мой папа.

В дальнейшем были дни открытых дверей во дворцах пионеров, университетах, на различных предприятиях. И, на мой взгляд, это было крайне полезно, поскольку день открытых дверей не то чтобы позволяет получить информацию об организации (в конце концов, сегодня ее можно почерпнуть не выходя из дома, через Интернет), но помогает прочувствовать ее атмосферу, внутренний дух. А человеку зачастую именно этого и не хватает, чтобы окончательно определиться, готов ли он или не готов учиться в данном вузе, работать в данной организации...

С другой стороны, день открытых дверей может стать стимулом к внутреннему осознанию, к структурированию направлений, идей, путей развития. При подготовке к нему можно разложить все "по полочкам", собрать новые материалы, отобрать нужную информацию, правильно представить себя. А это далеко не просто! Чтобы убедиться, проделайте простой эксперимент: попробуйте максимально полно рассказать о себе, не упустив ничего существенного и имея в распоряжении всего-навсего один час... Примерно такая же ситуация с компанией – задача похожа по сути, но гораздо сложнее в реализации.

Цель

Итак, цель мероприятия: максимально полно представить компанию, ее направления, организационную структуру, ресурсы и решения.

В чем здесь отличие от семинара, конференции, выставки или форума? У таких мероприятий обычно есть тема, которая ставится во главу угла. Значит ли это, что мы отказываемся от таких мероприятий? Конечно, нет – мы принимали и будем принимать в них участие.

Но в данном случае мы не станем объединять всё одной темой, а предоставим нашим гостям полное право выбирать темы самим, при этом предоставляя необходимую информацию обо всех аспектах нашей деятельности. Иногда бывает очень важно не подгонять общение под некую заданную идею, отбрасывая всё показавшееся неподходящим, а остановиться, собраться с мыслями и рассказывать обо всем по порядку, дав окружающим возможность самим разобраться, что именно им полезно, что и для кого предназначено и в какую дверь нужно стучаться. Благо дверей в нашей компании стало действительно много.

Формат

Во-первых, почему дни открытых дверей? Почему не день? Наверно, если наша компания представляла бы собой производственное предприятие с цехами и испытательными стендами, одного дня вполне хватило бы для рассказа и о ней самой, и о ее продукции, и о новых разработках. Но CSoft — это в большей степени сервисная, консалтинговая компания.

Да, мы можем продать и конкретный пакет программного обеспечения, и аппаратное устройство. Но для этого, как вы понимаете, достаточно пары-тройки продавцов и нескольких человек обслуживающего персонала, а при наличии интернет-магазина и определенных договоренностей с поставщиками — и того меньше.

Сегодня же (конец января 2007 года) в CSoft насчитывается 17 специализированных отделов, которые работают с клиентами, — и это только в Москве и только в центральном офисе. Каждое направление представляет и продвигает определенные решения, оказывает различные, часто эксклюзивные услуги. При этом в процессе коммуникаций представители одного и того же клиента могут общаться со специалистами всех отделов. И такая "специализация" не является надуманной — она позволяет оказывать заказчику весь спектр необходимых услуг.

А поскольку услуги, передаваемые знания и технологии есть вещи нематериальные и не самые простые для осмысления, один день — это крайне мало для представления такой компании, как CSoft.

План

Общая часть

В течение двух-трех часов мы расскажем о нашей компании, ресурсах, вендорах, успехах, направлениях, вариантах возможного взаимодействия. Здесь же будут представлены наши самые большие проекты.

Секции первого дня

На секциях первого дня (вероятнее всего их будет шесть) мы более подробно представим конкретные направления. При этом акцент будет сделан на их взаимосвязи с общим вектором нашей деятельности, историях успешного применения конкретных технологий, откликах наших клиентов и пользователей.

Секции второго дня

Второй день будет еще более специализированным. Мы сосредоточимся на новинках, узкопрофильных решениях и САПР для проектно-конструкторских подразделений. В это же время начнут работу конференция и круглый стол по вопросам планирования и управления производством.

Выставка и общение в кулуарах

Все дни будет работать выставка, на которой можно будет пообщаться с представителями отделов CSoft, с нашими вендорами и разработчиками, вживую познакомиться с программным и аппаратным обеспечением. А кроме того получить ответы на многие практические



вопросы, побеседовать с менеджерами корпоративного отдела, которые ведут коммерческую часть крупных проектов, уточнить технические и организационные нюансы внедрения различных решений.

Третий и четвертый день

В эти дни все желающие смогут приехать в наш центральный офис. Большинство специалистов отделов будут на своих рабочих местах и смогут дать более предметные консультации. Там же можно посетить наш демо-зал.

Для кого

Чтобы извлечь максимальную пользу из посещения дней открытых дверей CSoft, внимательно ознакомьтесь с программой, а при регистрации отметьте интересующие вас темы. Это позволит нам сделать окончательный вариант программы более сбалансированным и учесть все ваши пожелания.

- Лицам, принимающим решения (ИТ-директора, главные инженеры, начальники отделов САПР, директора по производству и развитию, руководители направлений), будет интересен первый день (впрочем, как и второй, и третий): они смогут получить общее представление о компании, узнать о реализованных проектах, послушать наших заказчиков, обменяться опытом с коллегами.
- Всем нашим клиентам предоставляется прекрасный случай узнать о новых направлениях, решениях и услугах, которые остались за кадром в процессе текущего общения.
- Проектировщики и конструкторы профильных отделов смогут получить самую свежую информацию по интересующим их разделам.
- Всем, кто что-то слышал и что-то знает о CSoft, но кому еще не доводилось взаимодействовать с нами, будет интересно увидеть всё собственными глазами.
- Все, кто работает с нашими конкурентами, смогут сравнить решения и результаты и, может быть, найти ответы на некоторые нерешенные вопросы.

Сюрпризы

Помимо того что мы как уважающие себя хозяева будем готовиться к приему гостей, внимательно реагируя на ваши пожелания и работая над презентациями и докладами, мы планируем выпустить специализированную подборку материалов и вручить ее каждому, кто придет на день открытых дверей:

- профайл компании CSoft;
- специальный выпуск журнала CADmaster, в котором будут собраны лучшие статьи начиная с 2000 года;
- новые печатные и электронные каталоги программного и аппаратного обеспечения "Лето-осень 2007";
- тематические сборники докладов и презентаций по каждой секции.

И еще...

И это еще не всё. Всю самую свежую информацию по дням открытых дверей, темы секций и докладов, план выставки, актуальную программу, ответы на организационные вопросы вы найдете на web-сайте компании CSoft: www.csoft.ru. Здесь же можно зарегистрироваться для участия в мероприятии.

Наши двери всегда открыты для вас!

*Максим Егоров,
директор по маркетингу
группы компаний Consistent
E-mail: max@consistent.ru*