

# Готовим бизнес по рецепту, или Второе заседание nanoCLUB



В подмосковном отеле "Атлас-Парк" состоялось второе заседание nanoCLUB – дилерская конференция ЗАО "Нанософт", в которой приняли участие около ста партнеров компании.

Операция "Перезагрузка", которая успешно прошла в прошлом году, предварялась посвящением в наше элитное сообщество и завершилась традиционными клубными дебатами, явила новый вектор развития и затронула стратегические вопросы нашего общего бизнеса.

В этом году основная часть заседания была ориентирована на тактические схемы, методологию коммерческой и технической деятельности, новые бизнес-изыскания. На стыке весны и лета у партнеров была прекрасная возможность не только пообщаться с друзьями и коллегами, поделиться опытом, подышать свежим воздухом, но и посетить настоящую бизнес-кухню. Как известно, именно кухня является центром информационного обмена и продуктивных дискуссий, там рождаются оригинальные идеи и завязываются новые знакомства. И, конечно, именно там можно узнать полезные рецепты, приготовить что-нибудь вкусненькое.

Второе заседание nanoCLUB уже по традиции открыл председатель нашего клуба Игорь Ханин. Он дал импульс конференции, сказав несколько слов о планах развития и новых направлениях бизнеса.

Генеральный директор ЗАО "Нанософт" Максим Егоров рассказал об итогах года и провел церемонию награждения "лучших кулинаров" прошедшего года.

Далее на пленарном заседании специалисты ЗАО "Нанософт" и партнеры делились своими секретами бизнес-кухни. Целый блок был посвящен рецептам успешных продаж NormaCS — о своих методах работы рассказали как представители компании, так и сами дилеры.

Наталья Остроухова, директор по развитию дилерских продаж ЗАО "Нанософт", поделилась базовыми и авторскими рецептами молекулярной кулинарии nanoCAD: каковы были итоги прошлого года, что планируется в этом году для развития дилерской сети и направления продуктов nanoCAD.

После дегустационного брейка директор по стратегическому планированию ЗАО "Нанософт" Денис Ожигин, заместитель Генерального директора Дмитрий Попов, продакт-менеджеры Максим Бадаев, Алексей Цветков и Светлана Пархулуп раскрыли некоторые секреты папо-кухни — с элементами живой демонстрации и презентацией ингредиентов. Они продемонстрировали работу продуктов линейки nanoCAD в сравнении с другими программными решениями, приоткрыв завесу тайны над будущими возможностями представленных продуктов.

Недавно ЗАО "Нанософт" стало дистрибьютором линейки продуктов компании CSoft Development. Игорь Орельяна Урсуа, руководитель проекта Model Studio CS, представил свою линейку продуктов.

Выступил также и представитель другого вендора Александр Кравченко, региональный директор Graphisoft по России и странам СНГ, который рассказал об опыте дилеров других стран, а также о новом интересном начинании — сервисных контрактах для клиентов.

После пленарного заседания были организованы круглые столы, чтобы участники конференции смогли задать свои вопросы выступающим, обменяться мнениями с коллегами и принять участие в обсуждении. Наиболее жаркие споры разгорелись на круглом столе, посвященном бизнес-кухне конкурентной борьбы по NormaCS.

Первый день закончился праздничным банкетом, прошедшим в уютной беседе на живописном берегу реки.

На второй день продолжились круглые столы по продуктам линейки папо. Специалисты ЗАО "Нанософт" показывали работу программ в живом режиме и рассказывали о секретах продаж папо-продуктов.

По отзывам участников, очевиден существенный прогресс всех продуктов, представленных ЗАО "Нанософт", а многие рецепты, о которых говорилось на конференции, будут востребованы в каждодневной работе. И самое важное — достигнута главная цель: партнеры смогли обсудить самые важные вопросы, пообщаться друг с другом и побывать на настоящей бизнес-кухне.

*Юлия Дементьева  
ЗАО "Нанософт"*

