

# *Сигнальна я Разметка*

---



## Содержание :

### Блок 1. Техническая часть.

- а. ГОСТ Р 12.4.026-2015, ГОСТ 32953-2014
- б. Составление схемы в автокаде
- в. Материалы и оборудование
- г. Нанесение сигнальной разметки

### Блок 2. Документация.

- а. Договор- важные особенности
- б. Производственный график
- в. Чек-лист на предоставление КП

### Блок 3. Продажа услуги.

- а. Этапы продаж
- б. Диалог пример
- в. Схема работы с клиентами для дальнейшей доп. продажи
- г. Факторы влияющие на стоимость коммерческого предложения

# Что такое сигнальная разметка и для чего она нужна ?

Сигнальная разметка- это цветографическое изображение с использованием контрастных и сигнальных цветов, нанесенное на вертикальную или горизонтальную поверхность.

Функционал сигнальной разметки:

1. Привлечение внимание людей к непосредственной или возможной опасности.
2. Разграничить движение потоков.
3. Обеспечение безопасной логистики склада.

# Блок 1. Техническая часть

**ГОСТ Р 12.4.026-2015-** Система стандартов безопасности труда. Цвета сигнальные, знаки безопасности и разметка сигнальная. Назначение и правила применения. Общие технические требования и характеристики. Методы испытаний.

**ГОСТ 32953-2014-** Разметка дорожная



# Цвета Гост 12.4026-2015

Сигнальный цвет	Смысловое значение	Область применения	Контрастный цвет
Красный	Непосредственная опасность	Запрещение опасного поведения или действия	Белый
		Обозначение непосредственной опасности	
	Аварийная или опасная ситуация	Сообщение об аварийном отключении или аварийном состоянии оборудования (технологического процесса)	
	Пожарная техника, средства противопожарной защиты, их элементы	Обозначение и определение мест нахождения пожарной техники, средств противопожарной защиты, их элементов	
Желтый	Возможная опасность	Обозначение возможной опасности, опасной ситуации	Черный
		Предупреждение, предостережение о возможной опасности	
Зеленый	Безопасность, безопасные условия	Сообщение о нормальной работе оборудования, нормальном состоянии технологического процесса	Белый
	Помощь, спасение	Обозначение пути эвакуации, аптек, кабинетов, средств по оказанию первой медицинской помощи	
Синий	Предписание во избежание опасности	Требование обязательных действий в целях обеспечения безопасности	
	Указание	Разрешение определенных действий	

## 5 Сигнальные цвета

Таблица 1 - Смысловое значение, область применения сигнальных цветов и соответствующие им контрастные цвета

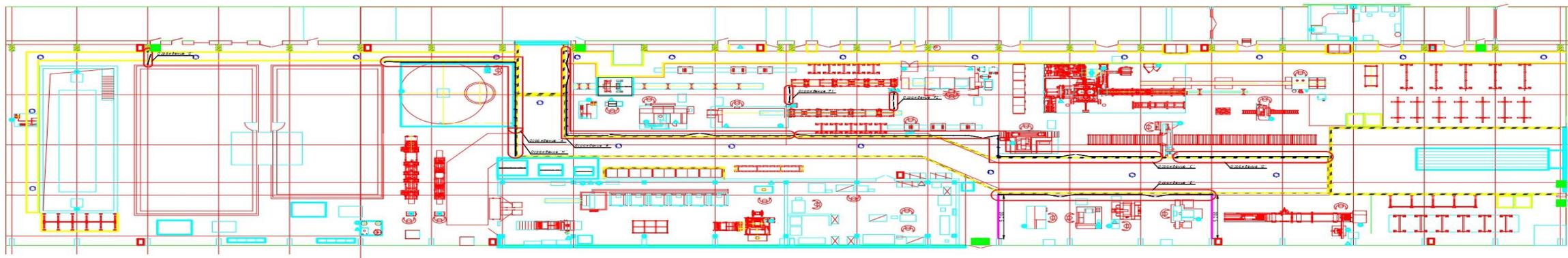
# схема в автокад

Схема в формате автокад- это файл, в котором содержатся необходимые элементы для создания однолинейной схемы.

Схема необходима для определения, как параметров всего склада, так и отдельных его составляющих, таких как офисные помещения, эвакуационные выходы, различные коммуникации и т.д

При правильно составленной схемы в автокад у инженера есть возможность точно определить количество затрачиваемого материала и рассчитать трудозатраты.

# Составление схемы в автокад



№	Обозначение	Описание	Размер	Объем, м	Площадь, м <sup>2</sup>	Ширина, м	Цвет	
1		Стеллажное хранение, пешеходная дорожка, сплошная линия		313,4	31,3	0,1	Желтый RAL 1023	
2		Стеллажное хранение, пешеходная дорожка, заливка		168,3	16,8	0,1	Желтый RAL 1023 Черный RAL 9005	
3		Зона отгрузки техники, заливка		62,1	12,4	0,2	Желтый RAL 1023 Черный RAL 9005	
4		Защитное ограждение – “отбойник”		92,55				
5		Знак М10 “Пешеходный проход здесь”	21				Белый RAL 9003 Синий RAL 5005	
6		Места монтажа защитного демпфера углового	44	1x0,1x0,008			Желтый RAL 1023 Черный RAL 9005	
7		Калитка	5					
8		Ворота	8					
9		Пожарные щиты, сплошная линия	9	0,8x0,6	21,6	2,2	0,1	Красный RAL 3001
10		Ворота	5	0,8x0,8	14	1,89	0,1	Белый RAL 9003
			1	1,5x0,8	4,2	1,4	0,1	Зеленый RAL 6032

Согласовано

Взам. инв. №

Подп. и дата

Инв. № подл.

						<b>ABC.20220310.1048.ПЗ</b>			
						121205, Российская федерация, г. Москва, Территория инновационного центра Сколково, Большой бульвар, д.5			
Изм.	Кол. уч.	Лист	№ док.	Подп.	Дата	Научно-технический центр, испытательная лаборатория	Стадия	Лист	Листов
Проверил								31	38
						Проект “Сигнальная разметка”		000 “Техновик”	

ие

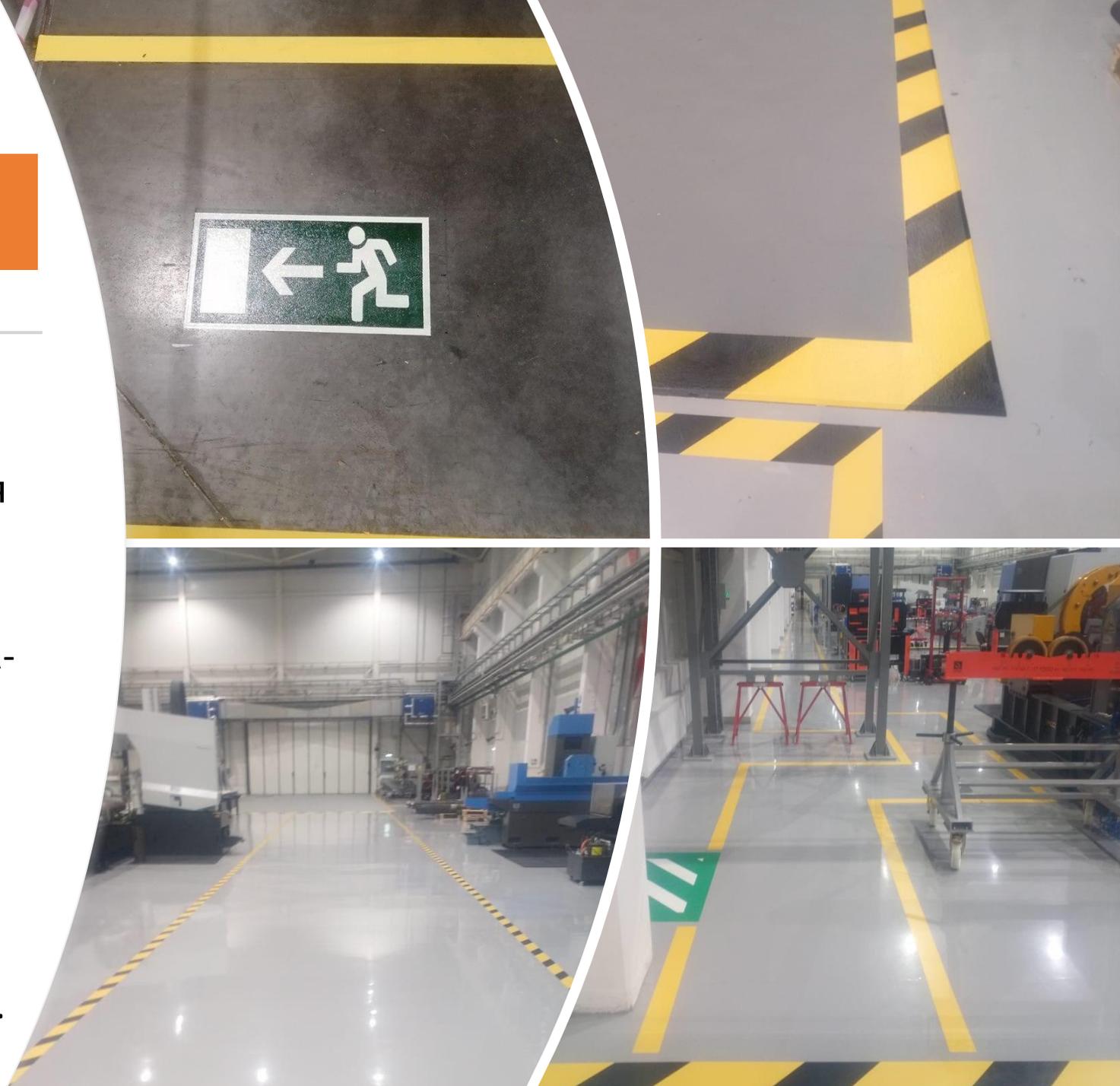
Материалы:

Акриловая дорожная краска- наносится на вертикальные и горизонтальные поверхности.

Полимерная, двухкомпонентная краска- наносится на горизонтальные поверхности.

Эпоксидная краска- наносится на горизонтальные поверхности.

Лак для защиты сигнальной разметки- наносится финальным слоем на краску.



# Оборудование:

Разметочная машинка



Аппликатор



Цикля



Малярная лента



Плоттер



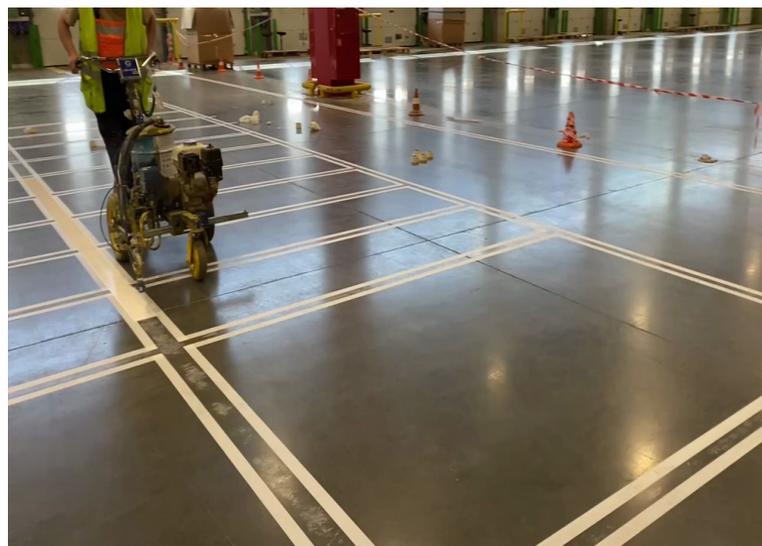
Валики и кисти



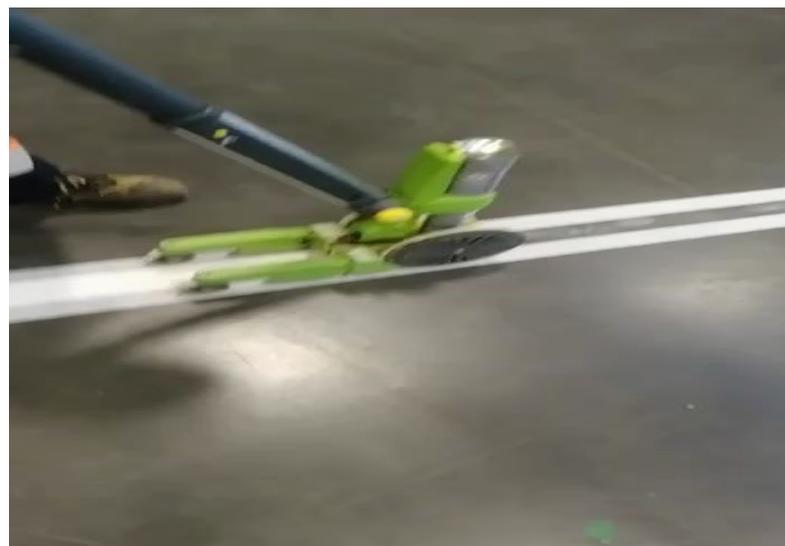
# Нанесение сигнальной разметки

Способы нанесения сигнальной разметки:

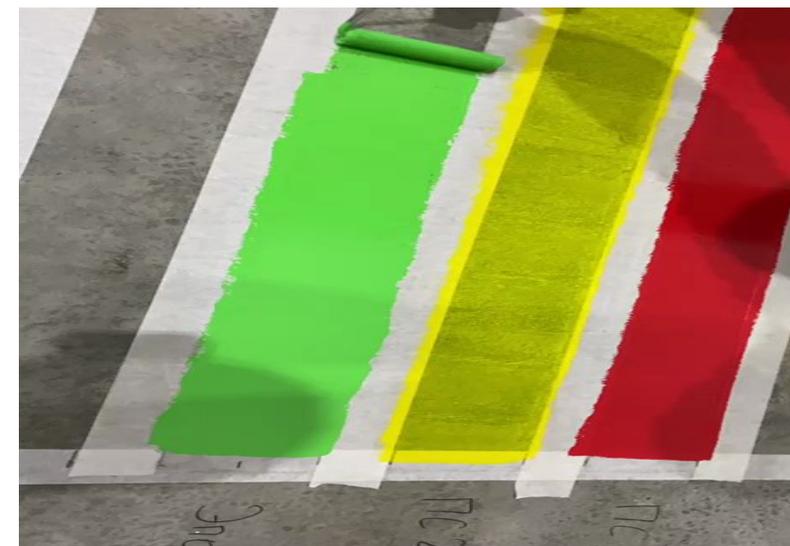
## 1. Машинный



## 2. Аппликатор



## 3. Ручной



# Блок 2. Документация

Договор. Важные  
особенности

# Производственный график

Производственный график- заранее составленный распорядок хода производства и выполнения работ на определённый промежуток времени для всего предприятия или его отдельных частей в целях обеспечения равномерного выполнения производственных планов.

ПГ необходим для:

1. согласования с заказчиком объемов работ выполняемых за ед времени на конкретном участке.
2. перестроения заказчиком логистики и складских операций на время выполнения работ на конкретном участке.
3. контроль соблюдения сроков выполнения работ.

**Важно! При реализации крупного проекта согласуй с заказчиком производственный график.**

## Чек-лист по приемке заявки на разметку

Название организации:

Город/Адрес:

Контакты:

Желаемая дата проведение работ:

Вопросы/Действие	Ответы/Комментарии
1. Прикрепите план склада (2 вкладка) в формате dwg (автокад)	1. Прикрепил(а) 2. Нет в формате dwg
2. Прикрепите план склада (2 вкладка) в формате pdf (если нет формата dwg). Укажите разметы по периметру и расстояния между колон. На схеме обязательно должны быть отображены стеллажи и пожарные шкафы.	1. Прикрепил(а) и указал(а) размеры на плане 2. Прикрепил(а), но не знаю размеров
3. Укажите на плане желание заказчика или опишите	1. Указал(а) на плане 2. Описал(а) здесь в комментариях
4. Где необходимо наносить разметку на производстве или складе ( на пищевом производстве обязательны сертификаты и допуск к краске )	1. Пищевое производство 2. Проводство 3. Склад
5. Температурный режим на складе/производстве	1. Норма -10°C и выше 2. Ниже 10°C
6. На складе/производстве есть старая разметка, если да, то укажите общее количество в п.м	1. Нет разметки 2. Количество в п.м
7. Имеются ли у склада/производства документы на напольное покрытие. Какой состав напольного покрытия. Прикрепите фото.	1. Состав напольного покрытия, документы выслал(а) на почту, фото прикрепил(а) 2. Заказчик не знает состав, документов нет, фото прикрепил(а)
8. Укажите сколько единиц техники на складе/производстве. Перечислите, что это за техника.	
9. Желаемый цвет краски. ( в соответствии ГОСТ или есть индивидуальные пожелания)	1. ГОСТ (красный, желтый, зеленый, синий) 2. Корпоративные цвета ( предупредить, что это отклонение от ГОСТ, будет дороже)
10. Желаемый срок для износостойкости краски	1. 2-3 месяца (для проведения аудита) 2. 1/2 года
11. Режим работы на объекте.	1. 8-17 2. 24 часа
12. Особенности объекта/заказа/организации	1. Не могут выделить площадь под работы 2. Работы на улице

### Блок 3. Продажа услуги.

*Росту человеческих потребностей нет предела... Человек никогда не будет доволен, никогда, и это его лучшее качество.*

*Максим Горький*

Выявление потребностей клиента - Это один из самых важных этапов продаж, позволяющий изучить глубинные мотивы и ценности клиента, понять его картину мира и выяснить наиболее важные критерии принятия решения.

Правильная полученная информация при выявление потребностей нам позволяет:

1. Выбрать и предложить потребителю наиболее подходящий продукт
2. Правильно презентовать его свойства, действительно представляющие ценность.
3. Подобрать правильные и весомые аргументы на стадии отработки возражений.

# Выявление потребностей клиента.

1. Иван Иванович, позвольте, я задам Вам несколько вопросов, чтобы сэкономить время и не рассказывать Вам все подряд, а сообщить конкретную информацию о том, что Вам подойдет?
2. Сейчас на складе у вас есть разметка? Почему спрашиваю, потому что с начала года участились случаи составления предписаний при внешнем аудите.
3. Иван Иванович, был у Вас на складе и не заметил сигнальной разметки, а также схемы движения и плана эвакуации, давайте я пришлю Вам наше коммерческое предложение ?
4. Мы недавно наносили разметку на улице, давайте я Вам пришлю результат или референс-лист?
5. Видел у Вас на складе следы старой разметки, когда планируете обновлять? Могу направить коммерческое предложение.
6. Какие мероприятия проводите для безопасной эксплуатации склада?
7. А Вы были на складе, где уже нанесена сигнальная разметка? Какие у Вас были впечатления от нахождения на таком складе?
8. А Вам кто-нибудь предлагал гарантию на разметку в срок 3 года?
9. Каких результатов, каких целей Вы хотите добиться, нанеся сигнальную разметку на складе?
10. Какие у Вас есть пожелания? А еще?

# Презентация

Презентация товара — это еще один из основных этапов продаж. Его цель — представить преимущества продукта и мотивировать клиента к совершению покупки.

Правильная презентация товара не только доносит до потребителей информацию о продукте, но и выполняет несколько других важных задач:

1. Концентрация внимания
2. Удержание интереса
3. Осознание потребности
4. Призыв к действию



# Презентация

1. Наша разметка наносится по требованию ГОСТ.
2. Мы гарантируем срок эксплуатации 3 года при заключении сервисного договора.
3. Наша краска обладает высокой адгезией и цветопередачей.
4. Наша разметка обладает высокой стойкостью к истиранию.
5. У нас есть сертификация соответствия и возможность применения на пищевых производствах.
6. Сотрудничая с нами вы получаете услугу "под ключ" ( Аудит, разработка проекта, нанесение сигнальной разметки, сервисное обслуживание).
7. Мы можем разработать стандарт под концепцию вашей компании.
8. У нас большой выбор состава материалов, подберем для вас наиболее оптимальный по качеству и цене.
9. В зависимости от условий работы на объекте, подберем произведем нанесении одним из трех способов. ( ручное, машинное, универсальное)
10. У нас опыт работы более 10-ти лет, поэтому сотрудничая с нами вы будете уверены в завтрашнем дне.

# Работа с возражениями

Ещё в стародавние времена люди, перед тем как взять монету, проверяли её зубами. Выясняя таким образом, настоящая она или подделка. То же самое происходит в продажах. Перед тем, как принять окончательное решение, люди проверяют Ваше предложение с помощью возражений.

**Возражения** – как хищники.

Если вы покажете зверю, что вы его боитесь, он нападёт на вас.



# Работа с возражениями

1. Дорого. С какими материалами Вы сравниваете? У нашей компании не большой бюджет, поэтому покупать дешевую услугу мы не можем.
2. Долгое высыхание. Любой жидкий материал подвержен высыханию при воздействии внешней среды. С краской ситуация аналогичная, но для наилучшей адгезии необходимо выдерживать технологический процесс.
3. Мне сейчас не интересно. Вам не интересна услуга из-за отсутствия бюджета или у Вас есть поставщик данной услуги? Давайте я Вам сейчас предоставлю КП, чтобы в будущем Вы могли им воспользоваться. Рассмотрите нас, как альтернативного поставщика, ведь всегда хорошо иметь варианты.
4. Мне нужно подумать. Есть что-то что Вас смущает? Мы можем обсудить это прямо сейчас и снять вопрос.
5. У нас уже была разметка и нам она не помогла. Это хороший пример, когда проект разметки составлял не опытный сотрудник или проекта вовсе не было, именно поэтому я предлагаю Вам рассмотреть наше предложение и убедиться в том, что от наличия разметки на складе одни плюсы.

# Пример диалога.

- Дмитрий, добрый день. Увидела у Вас в подписи, что Ваша компания предоставляет услугу нанесение разметки, верно?
- Добрый день, Оксана. Совершенно верно.
- Вы можете прислать мне коммерческое предложение? У нас есть уже компания, которая предоставила КП, хотим сравнить.
- Чтоб не тратить Ваше время, пришлите мне смету от другой компании, обезличьте ее и далее я подготовлю КП на работы.
- Дмитрий, сравнила КП и ваше предложение сильно дороже.
- Оксана, давайте попробуем разобраться, почему наше КП дороже.
- Давайте обсудим, но уже в письменной форме, чтоб мне было проще потом аргументировать это руководителю.

Изучив предложение от компании Оптима Сервис, дать сразу какие либо комментарии, не проработав вопрос полностью, тяжело. Пока только понятно одно, срок выполнения работ почти в два раза больше нашего предложения, соответственно людей на объект планируется выводить меньше.

Данное условие мы можем пересчитать в своем КП.

Но предлагаю действовать постепенно, чтобы закрыть все пробелы и в конечном итоге понять, что компания не учла в своем КП.

Прошу Вас уточнить три вопроса:

1. Какие материалы используют?
2. График выполнения работ (день или ночь, работа в выходные дни)?
3. Гарантийные сроки?

## Ответ от Оксаны:

1. Дорожная краска ТАУРЕФЛЕКС Д1167А;
2. Продолжительность работ 7-14 р.д.;
3. Гарантийный период в соответствии с ГОСТ 3 месяца.

## Ответ от Дмитрия:

Оксана, по итогу предоставленных ответов, могу сделать следующие выводы:

КП от компании Оптима Сервис не предусматривает нанесение лака поверх краски.

Лак служит защитным слоем краски, улучшает ее блеск, минимизирует скорость загрязнения/легче отмывается от следов повседневной эксплуатации и лак влияет на долговечность сигнальной разметки.

Тем самым это напрямую сказывается на гарантийных сроках и обязательствах.

Обязательно нужно уточнить, на что именно распространяются гарантийные обязательства компании Оптима Сервис.

Скорее всего будет следующее:

ГОСТ 32953-2014 РАЗМЕТКА ДОРОЖНАЯ

п.5.1.15. Для разметки, выполненной красками (эмалями), термопластичными и холодными пластиками с толщиной

нанесения менее 1,5 мм, - 50% от общего объема

Мы дополнительно закладываем в КП: лак - как материал и работы по нанесению лака. При нанесении лака обязательно нужно выдерживать технологию.

Это увеличивает сам процесс нанесения сигнальной разметки. но по итогу Заказчик получает

Это и есть основной момент существенной разницы в стоимости наших коммерческих предложений.

Уверен, если Оптима Сервис заложит в свое КП лак и работы, то разница уже не будет такой вызывающей.

Но и под лак не каждый состав краски применим, см вложение фото (Что бывает если краска не предназначена под лак).

В данном случае, краска от компании Оптима Сервис более «простого» состава, как следствие она более дешевая. Все таки применяется для дорог общего пользования.

Краска ТАУРЕФЛЕКС Д1167А не рассчитана для нанесения защитного слоя лака. При нанесении лака высока вероятность ее вспенивания или вздутия, а после отслоения.

Данная краска с коротким сроком эксплуатации. Отсюда и гарантия на сигнальную разметку всего 3 месяца.

И да, Оптима сервис ссылается на ГОСТ который относится к дорожной разметке (все таки они дорожники).

ГОСТ 32953-2014 РАЗМЕТКА ДОРОЖНАЯ.

5.1.14 Устанавливается следующая продолжительность функциональной долговечности горизонтальной разметки:

- функциональная долговечность постоянной горизонтальной разметки, выполненной красками (эмалиями) не менее трех месяцев;

В качестве примера прикладываю фото. Работа склада всего 5 дней после нанесения разметки дешевой дорожной краски без лака.

Заказчик выбирал по цене и как следствие выбрал самое дешевое предложение, но чудес не бывает.

Склад класса А. По итогу 3-х месячной эксплуатации, гарантийный случай не наступил, но неприятный осадок, если можно так сказать, у заказчика остался и ему пришлось проводить второй тендер и заново наносить разметку на всем складе.

Дополнительные затраты: повторное нанесение разметки за срок менее 6 месяцев – финансовые потери. Демаркировка «старой» разметки - финансовые потери. Трудности в логистике склада в период повторного нанесения – временные потери.

Мы же используем краску производства Стим. Документы на краску и сертификаты направлял Вам ранее.

Краски производства Стим, имеют: ровный цвет, хорошо наносится, отличная адгезия, не выгорает, не трескается, не выпадает в осадок, не меняет цвет со временем, перепады температур на нее не влияют (этот момент очень актуален в зоне ДОКов) и можно наносить под лак.

В настоящее время, при нанесении дорожной разметки, как на проезжей части так и на парковках, используется холодный пластик.

На складах данный материал не применим.

Ну и последнее, компания Оптима Сервис, не выполнила основное требование условий тендера – гарантийный срок эксплуатации сигнальной разметки 3 года.

**Ответ Оксаны:**

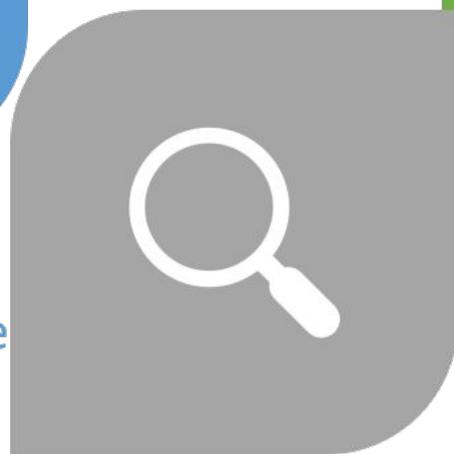
- Дмитрий, придя на работу утром и прочитав вашу поэму, я была ошеломлена)) Переслала ваши



# Факторы влияющие на стоимость КП



4. Особенности прое



7. Какой материал используем



обенности реализ  
проекта



8. Прибыль компании



работ  
ким работы на объекте

# Статистика с 1.01-24.05.2022

## Статистика по проектам с 1.01.2022 по 24.05.2022

Выставленных КП	Среднее кол-во КП в месяц	Реализованных проектов	Среднее кол-во проектов в месяц	Конверсия %	Общая стоимость работ	Прибыль с проектов	Маржа %
26	5,2	8	1,6	31	3598322	1460749	41

## Статистика по менеджерам

Менеджер	Выставленных КП	Реализованных проектов	%	Общая стоимость работ	Прибыль с проектов	%
Билалов А.	1	0	0	0	0	#DIV/0!
Горбов С.	1	1	100	95500	36700	38
Гукасян Е.	1	0	0	0	0	#DIV/0!
Евтеева О.	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
Кислицина Т.	4	0	0	0	0	#DIV/0!
Коржобин Д.	13	6	46	3393318	1398778	41
Кулыгин Д.	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
Лебин С.	4	0	0	0	0	#DIV/0!
Мясоедов А.	2	1	50	109504	25271	23
Потапова П.	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!

## План до конца года

Соотношение выставленных кп/реализованным проектам	Проекты план	Проекты факт	%	Прибыль план	Прибыль факт	%
33	54	0		2881536	0	



**Благодарю за внимание!**

