

CRYSTAL TRADE



ОСНАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ КАБИНЕТОВ ПОД КЛЮЧ

Crystal Trade предлагает широкий ассортимент продукции медицинского назначения для больниц, поликлиник, частных центров, лабораторий и косметологических кабинетов. Сотрудничая только с проверенными производителями, компания является надежным поставщиком расходных материалов, мебели, одежды, оборудования и техники. Почему клиенты останавливают свой выбор на Crystal Trade, какими условиями сотрудничества их заинтересовывают, рассказала генеральный директор организации Людмила Ширинкина.


Генеральный директор — Людмила Ширинкина.

Родилась в г. Чусовой Пермского края. Окончила режиссерское отделение Пермского государственного института искусств и культуры в 2005 г. Работала руководителем одного из направлений в Европейском медицинском центре (г. Москва). Хобби: фитнес, бадминтон, лыжи, организация отдыха для друзей и близких.

Расскажите, когда была основана компания?

Мы работаем с июня 2020 г., начали в самый разгар пандемии. Спрос на медицинские изделия был очень большим тогда и остается таковым по сей день. В частности, на рынке огромная потребность в расходных материалах. Мы решили строить бизнес на принципах надежного партнерства и сразу поставили задачу создать максимальное удобство для клиентов. У нас можно оптом приобрести расходники, оборудование, мебель — все в одном месте. Наша компания не просто продает изделия, а занимается оснащением медицинских кабинетов под ключ.

Какую продукцию вы поставляете? С какими брендами работаете сегодня?

Это мебель, медизделия, оборудование, одноразовая одежда, лабораторные расходники, тесты на ковид — ИФА и ПЦР.

Поставляем в учреждения здравоохранения ИВЛ, термостаты, стерилизаторы, бактерицидные камеры, рециркуляторы, тонометры. У нас представлена продукция зарубежных и российских марок, сотрудничаем с рядом известных производителей: GRINER, SCA hygiene products, PAUL HARTMANN AG, BODE Chemie GmbH, OPHARDT HYGIENE-TECHNIK GmbH, Dispomed Witt OHG, Johnson & Johnson, Medicoplast International GmbH, Int'Air Medical, FB Medical S.A. R. L. и многими другими. И этот список постоянно расширяется. Если говорить об отечественных, то работаем с «Клевер — Про», «ВолгаМедикал», ТД «Гекса», «Снабика», «Гарант», «Призма», «Еламед», «Елец», «АМС — МЕД». У нас представлены лабораторные расходники, ПЦР и ИФА-тесты производства компании «Хема». Другое активно развивающееся направление — косметология. Продаем многофункциональные лазерные платформы, мезонити, пилинги, филеры, обезболивающие кремы, лампы.

Как выбираете поставщиков?

Обязательно лично выезжаем к ним, смотрим продукцию и производство, а также берем образцы на апробацию. Собираем отзывы об изделиях и оцениваем их качество. Если оно соответствует самым высоким стандартам, включаем товары в наш ассортимент.

Российские производители сегодня могут составить достойную конкуренцию зарубежным?

Сейчас качество отечественных изделий ни в чем не уступает зарубежным аналогам по ряду позиций. Например,



это касается медицинской мебели, тестов на грипп, ковид и СПИД.

Кто ваши основные клиенты?

Мы активно участвуем в тендерах, в этом году заключили пять государственных контрактов. Один из крупных клиентов — Самарская областная клиническая больница им. В. Д. Середавина. Также работали с «Терветуправлением», стоматологической поликлиникой № 2 г. Москвы. Помимо госучреждений обслуживаем и частные клиники. Например, «Жемчужину Подолья» и «Диамед». В будущем собираемся принимать участие в закрытых торгах.

Какие характеристики выделяют вас среди других поставщиков?

Работаем очень быстро, четко налажено взаимодействие с заводами-производителями. Для нас изделия изготавливают в кратчайшие сроки, и мы оперативно доставляем их заказчикам. Не так давно поставили клиенту 70 тыс. контейнеров за пять дней, в то время как наши конкуренты предлагали лишь 10 тыс. в течение месяца. Продаем только проверенные, качественные изделия по доступным ценам. Для заказчиков, которых интересует крупный опт, есть гибкая система скидок.

Расскажите о географии вашей работы.

Поставляем товары по всей территории России — от Калининграда до Камчатки, а также в некоторые страны СНГ, например, в Белоруссию.

Какие планы по дальнейшему развитию компании? В каком направлении двигаетесь?

В будущем планируем заниматься поставками более сложного оборудования. Хотим масштабировать компанию и наладить продажи во все страны СНГ, а затем выйти на европейские рынки. Намерены постоянно расширять ассортимент, пополняя его новыми интересными позициями, и наращивать объемы продаж.