**Преамбулы:**

Априори считаю, что боец не такой уж совсем молодой и зеленый и объяснять, что такое жидкие СМС на основе ПАВ в данном документе не буду.

Основной целью данного проекта считаю доведение до любопытствующего сбытовика свое мнение, касающееся:

- специфики предприятий и организаций, где востребованы услуги промышленного (про промышленный клининг – отдельная песня и им здесь голову забивать никому не буду) и полу-промышленного- полу-бытового клининга

- специфики предприятий и организаций общепита

- специфики продукции ПКФ «Промтехснаб» (далее по тексту: «ПКФ») с учетом специфики вышеперечисленных предприятий и организаций.

Итак, почему именно полу-промышленный – полу-бытовой клининг и общепит?

А потому, что:

А). Исторически сбытовики ПКФ горделиво на это направление, в основном, наплевали. В части общепита занимались, с переменным успехом, либо комбинатами питания крупных предприятий, либо промышленным клинингом оных через службы АХО. И, в принципе, это почти что правильно. Ибо по межгороду явно нерационально, да и просто невозможно топтать тьму мелких, средних и даже крупных предприятий данных направлений. На это топтание исторически сложилась сеть региональных коммерческих структур.

Б), Потому, что начался кризис, заводы подсели и сбытовиков ПКФ развернули к Омску лицом, к межгороду задом. Развернули и приужахнулись. Ибо в городе Омске то нас практически из этой братии никто толком и не знал.

В). А мыть этим ребятам, всегда было нужно: и до кризиса, и в кризис и после оного. Конечно, кризис и по ним ударил и они ноют, но живут как-то бедолажные, и моют, моют.

Г). Вот тут и наши эконом-составы, вроде, изначально к тендерам готовившиеся, к месту пришлись. + (это мое личное мнение) считаю, что намаявшись по заводам, да по сложным индустриальным загрязнениям, решать специфические клининговые проблемки нашим уважаемым технологам стало уже несколько проще. А проблемы общепита, вообще, во многом просто аналогичны проблемам пищевки, а уж там мы вволю порезвились.

 Итак, клининг и общепит. Их особенности. По свом наработкам и собственному мировосприятию, в данное время порядка 70% усилий отдаю клинингующим, порядка 30 % - общепитовцам. Так уж у меня сложилось исторически. Очень часто клининг пересекается с общепитом, так, например, с незапамятных времен в крупных заведениях (институты, министерства и т.д.) непременно были столовые, а сейчас все более распространяются всякие развлекательные центры, одной из составляющих которых непременно являются общепитовские точки.

**Клининг.** Клининг есть везде. В любой дыре, в любом месте чем-то что-то моют, чистят, драят. Другое дело, что моют, чем моют и как моют.

 Постараюсь всех клинингующих, исходя опять же из личного опыта, разделить на наиболее потенциально интересные страты. Всех, опять же не опишу, т.к. всех и не охватил, а надо бы. Итак, наиболее интересными клинингующими стратами являются:

 - органы власти всех уровней;

 - учреждения культуры и искусства;

 - учреждения образования;

 - всяческие разноплановые офисные центры;

 - разнообразнейшие предприятия торговли: от мегамоллов до забегаловок;

 - комплексные торгово-развлекательные центры, включая казино;

 - предприятия связи, энергетики, транспорта, жизнеобеспечения;

 - финансовые структуры;

 - судебные органы + система УВД + система УИН+ система ФСБ

 - организации спорта и отдыха (п\лагеря, санатории, профилактории и т.д.), гостиницы.

 - богоугодные заведения и учреждения здравооохранения;

 - служба быта (прачечные, бани);

 - службы АХО крупных предприятий;

 - собственно, клиниговые компании.

 И, наверное, еще что-нибудь. И везде много и со вкусом что-нибудь и чем-нибудь моют и чистят. Но пока не продукцией ПКФ. И многие о существовании продукции оной не подозревают. Пока не начинается процесс проталкивания продукции ПКФ.

Процесс проталкивания вышеупомянутой продукции (охмурения организации) грубенько делю на основные части:

**Процесс знакомства с новой организацией.** Состоит из:

(где Х – число первоначально произведенных звонков)

А) Поиск потенциально интересной организации. Ведется на основе информации из различных справочников, дубль-гиса, сети и своих собственных взглядов на жизнь. Особо рекомендую на первых порах, для сокращения транспортных расходов, кучить клиентов по территориально-гнездовому принципу.

Б), Первичное телефонное знакомство с организацией. Коли, априори, неясно, кто конкретно, даже не в смысле лица, а в смысле должности, в данной структуре занимается вопросами клининга, и телефон имеется один-разъединственный – поиск ведется через мартышку-секретаршу или через кто трубку взял. Процентах в 90 удается получить информацию об ответственно-клинингующем. Отказ от дальнейшего общения на этом этапе невысок – порядка 10%.

В). Первичное телефонное знакомство с ответственно-клинингующим лицом (далее по тексту «ОКЛ». Иногда, это бывает крайне просто, иногда – крайне сложно. Зачастую, этим вопросом занимаются люди, либо не имеющие телефона, либо крайне редко бывающие на месте: завхозы, коменданты, снабженцы и прочие мало-должностные ребята. Даже если тебя сначала вывели на какого-нибудь зам. ген. директора по общим вопросам – 80% того, что он, в итоге, плавно спустит тебя на того же завхоза. И это не есть наихудший вариант. Но вот, искомое лицо найдено, оно на проводе – и твоя главная задача – пробудить у данного лица интерес к ознакомлению сначала с информацией о продукции ПКФ, а, в идеале, и с образцами продукции, т.е. развести слушателя сначала на получение первичного факса-электронки с прайсом и коротеньким, не более 1 листа, коммерческим предложением. (примерный текст моего первичного знакомства привожу в приложении) На данном этапе % отказов уже повыше, беру его % за 20 от беседуемых. Главные причины отказов:

- есть постоянный многолетний поставщик, все устраивает, ничего в жизни менять не хотят (тут не исключаю откатные схемы); Эта причина мною перебивается слабо. Бабки с ходу как-то предлагать еще не умею.

- моют очень-очень мало; Тут сначала узнаю, что в их понятии- «мало». В принципе, мы и небольшим клиентам рады. Беседа может потихоньку раскрутиться и дойти до желаемого результата.

- совсем с деньгами плохо; Тут, для расрутки беседы, начинаю пробуждать у собеседника интерес к апробированию нашей «эконом-серии».

 В идеале, этап заканчивается согласием ОКЛ на принятие и прочтение факса-электронки.

 Если ОКЛ разговорчиво, а разговорить ранее незнакомого собеседника тоже очень важная задача (считаю, что у меня получается разговорить до 50% мужчин и до 70% женщин), надо по максимуму повытягивать из него априорную информацию: по его клининговым проблемам, применяющихся ныне моющих средствах и вообще, о любых пустяках: любимом котике, видах на урожай, погоде и т.д. и т.п. Чем более разговоришь и предварительно заинтересуешь человека как продукцией ПКФ, так и своей персоной – тем проще может работаться с ним в дальнейшем.

 Обязательно стараюсь точно узнать ФИО и должность ОКЛ.

Г). Изготовление и высылка факса-электронки. У меня данное отправление всегда состоит из 2-х частей: собственно прайс-листа и сопроводиловки. Тупо один голый прайс не отправляю никогда, ибо с момента первой беседы до момента получения факса (электронки) собеседником может пройти неизвестно сколько времени и, особенно если, первая телефонная беседа между вами сложилась чисто по-деловому и по-рекламному сухо, и если ты не измудрился собеседнику ничем вербально запомниться (много вас таких тут звонють и моющие предлагають!) – о тебе и продукции ПКФ через день другой стопудово забудут. +, если ты отправляешь факс в серьезную структуру, с серьезной секретаршей и журналом учета входящих, официальное письмо с указанием ФИО и должности получателя не должно выкинуться в корзину, а должно быть зарегистрировано и передано адресату. + в письме пишу то, что хочу довести до человека, чтобы ему не пришлось ломать голову, разглядывая голый прайс, на хрена ему эту байду кто-то прислал. + в сопроводиловке может комментироваться проблематика, вытащенная из собеседника во время беседы.

 На высылке факса-электронки считаю этап первичного знакомства завершенным. Успешно этот этап проходит прим. 70% изначально прозвоненных. (остается 0,7Х) И начинается:

**Процесс набивания в гости.** Тоже состоит из нескольких подъэтапов:

А) Вторичный вызвон ОКЛ. Зачастую, тоже непростая задача. Ибо, ОКЛ, имея чрезвычайно непоседливый нрав, обладают еще дурными привычками заболевать, уходить в отпуска, не получать факс(электронку) и прочая и прочая, а один человек на моей памяти даже скончался. Но уж если ОКЛ повторно вызвонился и с прайсом ознакомился идет этап:

Б). Собственно набивания в гости. Процесс идет в зависимости от результатов вторичного вызова. Результаты, обычно, такие:

 - да, прайс дошел, прочитали, изучили, ничего не заинтересовало – (до 15% от вторично вызвоненных ОКЛ). Что делать в этом случае – пока не знаю. Вежливо кладу трубку.

 - да, прайс дошел, прочитали, изучили, пока ничего не заинтересовало, но если заинтересует – позвоним сами – это говорится резким уверенным тоном - до 10% от вторично вызвоненных ОКЛ. Очень близко к предыдущему варианту. Только раз или два на моей практике сами позвонили. В этом случае говорю, ну, если что – позвоню через месяцок и кладу трубку. Может позвоню, а может ну их на фиг. Пока тоже не знаю.

 - да, прайс дошел, прочитали, изучили, но пока ничего не выбрали, но говорится не очень уверенным, сомневающимся тоном - до 20% от вторично вызвоненных ОКЛ. Вот тут я начинаю набиваться в гости по полной. Где-то в 80% случаев клиент разговаривается, набивание происходит благополучно. С собой беру или джентельменский набор моющих средств (далее по тексту «дж. наб.»), либо дж. наб.+ дополнительные образечики (далее по тексту «доп. образ.») в ассортименте, согласно интересов разговоренного ОКЛ;

- да, прайс дошел, прочитали, цены радуют – приходите в гости – побеседуем и все это кратенько на бегу – до 20% от вторично вызвоненных ОКЛ. Тоже не худший вариант. С собой беру дж. наб.

- да, прайс дошел, прочитали, изучили, очень заинтересовало то-то то-то. Самый приятный вариант– до 35% от вторично вызвоненных ОКЛ. С собой беру заказанные образечики + доп. образ., согласно собственных представлений о природе вещей.

 Набившись в гости, пытаюсь предварительно согласовать удобное время визита, снять все возможные телефоны: местный, мобилу, вытащить координаты других заинтересованных лиц, хотя бы секретарши, на случай тупой передачи образечиков в кулечке, когда ты пришел, а ОКЛ в отсутствии и прочая прочая. Никакая информация лишней не бывает.

 Этот этап благополучно проходит 0,525 первоначальных звонков, т.е. к половине первоначально прозвоненных ты успешно набиваешься в гости.

**Поход в гости.** Тоже состоит из нескольких подъэтапов:

А). Подготовка к походу. На данном этапе подбираются образцы, документация (прайс, описания, при необходимости, С-Э-заключения) + я обязательно пишу сопроводиловку, в которой обязательно указываю, что, для чего и по какой цене принес. Ибо, если тупо оставить на столе просто кучку образечиков, даже с описаниями и даже подробно о них рассказать, через день другой ОКЛ уже все на свете забудет и перепутает. С сопроводиловкой, все же, попроще, хотя и ее теряют, и с ней путают. + сопроводиловка очень к месту, если искомое ОКЛ в бегах и приходится тупо оставлять кулечек с образечиками неведомо кому. + я обязательно пишу и во время беседы имею с собой памятную кардонку.

Б). Собственно поход в гости. Одно из самых интригующих событий Его ход и результаты непредсказуемы. Могут и кофием напоить с шоколадкой и длинную интересную беседу устроить, а могут тупо кулечек забрать и откланяться. Тут все индивидуально. Однако считаю, чем более я ОКЛ заболтал, тем для дела это полезнее. Но не всегда так получается, далеко не всегда. Ибо я болтаю, а говорит соотношение цена качество продукции ПКФ.

В). Вытаскивание результатов похода. Тоже может быть и быстрым, а может – долгим и нудным (см. пп.А п.2). Исходы могут быть такие:

 - все посмотрели, ничего не понравилось,больше ничего смотреть не будем – резким голосом – до 10% от смотревших ОКЛ. С такими, обычно, далее бесед не веду.

 - кое-что посмотрели, кое-что понравилось, кое-что – нет, будем смотреть дальше–не резким голосом – до 35 % от смотревших ОКЛ. С таких стараюсь вытаскивать информацию по ходу испытаний, пытаюсь набиться на доп. визит с доп. образечиками.

- понравилось то-то то-то, будут деньги –будем брать, пока нет денег. – до 20% от от смотревших ОКЛ. Таким я уже высылаю инф. письма по поставке продукции ПКП, вытягиваю реквизиты, одним словом, стараюсь контакт пролонгировать и поддержать, дабы не забывали;

- понравилось то-то то-то, готовы закупать –– до 45 % от от смотревших ОКЛ. С таких я уже вытягиваю реквизиты, выставляю счета, бодаюсь с договорами, организую отгрузку, т.е. начинаю обычную текучку.

Т.о. к быстрым закупкам продукции ( в течение 1 месяца или после 1-го апробирования образечиков) переходит примерно 20-25% от числа первоначально прозвоненных. Еще какое-то количество (не более 10% от Х) добавляется после долгого мутысканья и подтаскивания доп. образечиков.

Это так. Для общего любопытства подсчетик.

**Сначала к** **клининговым делам**. Естественно, у всех клинингующих страт имеются свои специфические интересы, но существует общая проблематика, свойственная абсолютно всем стратам. С нее и начну.

 Общей проблематикой, практически у всех клинингующих являются:

- мытье полов: мрамор, керамогранит, линолеум и все, что угодно;

- мытье стен: пластиковые панели, окрашенные стены, моющиеся обои и т.д.;

- мытье изделий из стекла: окна, зеркала, витрины;

- уборка мест общего пользования, типа, сортиров.

 Отмечен у клинингующих также интерес: к мытью рук, чистке коврово-ворсовых покрытий, промывке канализации, стирке, удалению послестроительных загрязнений, удалении всякой жувачки и очень сложных загрязнений, типа остатков скотча, следов резины на линолеуме, следов никотина, мытья и стирки жалюзи, снятия статического электричества с полов, промывки дорожек для боулинга стирки пуха-пера и прочей экзотики. Кое с чем из этого безобразия мы неплохо знакомы, а кое с чем боремся несколько наугад.

 **Общие задачи.** Для их решения потенциальные приобретатели продукции ПКП могут пользоваться:

А). - дешевыми и средними средствами типа: порошочек «Лотос», сода, хлорочка, Пемолюкс - клининговщики.

 - дешевыми моющими средствами для посуды типа «Золушка», «Капля», «Прогресс» - общепитовцы.

Б). Более дорогими и раскрученнымии составами российскими и импортными, типа:

- мистеры Мускулы, Проперы – клининговщики

- АОС, Фэйри – пищевики.

 В процессе боданий можно будет натолкнуться и на кучу всяких мало-раскрученных моющих средств, различных производителей, продвигаемых различными коммерческими структурами.

 Как же продвигать и позиционировать в этом конкурентном море продукцию ПКФ? Считаю, что в настоящее время при настойчивой и въедливой сбытовой деятельности ассортимент ПКФ позволяет войти какими-либо позициями (не всеми, конечно, а частично) на 70-80% окучиваемых потенциальных потребителей как из числа клининговщиков, так и общепитовцев. Это по статистике г. Омска + по ценам производителя. Естественно, ситуация в другом городе будет отличаться, в зависимости от местной специфики.

 Итак, априори очень стоит узнать, чем ребята моют сейчас. После этого рекомендую выбирать для знакомства образцы либо «бизнес» серии, либо «эконом»либо «Люкс». Чем же они отличаются.

 Считаю, и говорю людям, что образцы «эконом-серии» по моющим свойствам % на 30-35 ниже, чем обычной серии, а по цене – в 2 раза и, в принципе, по соотношению цена\качество средства «Эконом-серии» даже эффективнее. И еще на темы «Эконом-серии». Начали ее разрабатывать с началом кризиса. Суть данной серии: заменили дорогущие импортные компоненты в наших серийных МС на российские – получилась эконом-серия.

 Итак, если ты узнал, что люди ничего круче «Лотоса»-соды для своего клининга не используют – смело предлагай «Эконом-серию» и образцы такие-же готовь. Аргументы: по эффективности и экономичности - жидкие МС «Эконом» серии значительно превосходят всю дешевую лабуду + моют в холодной воде + не пылят + нет аллергии и раздражения. Дешевые порошки на 95% состоят из соды и только остальное – активные вещества. Сода, в принципе, не так уж плохо, но она только обезжиривает, а не моет, моющий эффект при использовании соды достигается за счет механическо-абразивного воздействия. + в холодной воде сода перестает мыть. Иногда при дешевых промывках с каустиком можно встретиться. Вещь, в принципе, неплохая, без каустика сложные загрязнения и нагары удаляются очень сложно, поэтому и у нас есть серия высокощелочных составов «СКАТ», но для обычных промывок каустиком пользоваться не очень: руки может разъедать, в холодной воде прекращает мыть, плохо смывается с поверхности + не щелочестойкие поверхности может повредить.

 Но если ты узнал, что люди дорогими составами работают – тут надо репу чесать. Можно разводить их сначала на совсем дешевую «эконом-серию», но тогда велика вероятность того, что уборщицы, привыкшие к дорогим составам, а именно за ними, во многих случаях, остается последнее слово для принятия решения о закупке, завопят после испытаний эконом-средств, типа «Ни фига не моет» и переубедить их практически невозможно. Если же сразу убеждать людей познакомиться с нашей бизнес серией – не очень понятно, какими аргументами на апробацию образцов разводить – цены на предлагаемые и уже применяемые МС могут быть сопоставимы, а просто так, ради любопытства, мало кто на эксперимент разводится. Поэтому в последнее время я стараюсь знакомство с такими «продвинутыми» заводить параллельно и с «эконом» и с «бизнес» составами, а далее – по ходу знакомства, как базар пойдет.

**ЗДЕСЬ НЕ БУДУ КАСАТЬСЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛИНИНГА, ТАМ ЕСТЬ СВОЯ СПЕЦИФИКА**

 **Итак, пола**. В настоящее время пола, в основном все из: кафель, гладенький и шуршавый; линолеум гладенький и шуршавый, мрамор полированный и нет, керамограниты всякие, ламинаты, очень редко – крашеные пола. И моют их, в основном, тетеньки-баушки тряпками, кое-где поломоечные машины встречаются. Считаю, что МС из нашего ассортимента нужно предлагать, исходя из вида материала пола и степени его загрязненности. Как правило, загрязнения пола у всех клининговщиков одинаковые – обычная уличная грязь с подошв. Когда дело касается пищевиков – общепитовцев: в зале приема пищи у них то же самое -подошвы, а на кухне – белково-жировые загрязнения, там специфика своя.

 Если работаю с «эконом-серией» выставляю на стол, для знакомства, обычно, 2 образечика: «МУК-Я»арт. 3 и «Дора-Т» арт.1 И говорю, типа, ребята на пола рекомендуем или пенный и нейтральный эконом-концентрат «МУК-Я» арт.3, он особенно хорош для ламината, крашеных полов, гладкого кафеля, гладкого линолеума и полированного мрамора, а также не в очень затоптанных местах (средняя и низкая проходимость). Штучка нейтральная, мягенькая, нежная, главная фишка в том, что практически не оставляет полос на промытом полу. А надо отметить, что, кроме, собственно чистоты, особое внимание уборщицы, моющие гладкий кафель и полированный мрамор обращают на отсутствие остаточных полос. Полосы оные, могут быть по 3-м причинам: а). Специфики состава моющего средства. Так вот, наши технологи проводили специальные сравнительные испытания нашего ассортимента и самыми не-полосящими оказались «МУК-Я» арт.3, и жидкое мыло «Неолас-С» вяких артикулов. Кстати, именно образцы серии «Неолас-С» я беру на пола, когда знакомлюсь с более продвинутыми клиентами. Серия «Неолас-С», особенно арт.2 из-за своей пенности, универсальности и хороших моющих свойств тоже всегда техничкам нравится. Но и стоит видимо больше, чем «МУК-Я» арт.3, Б). Степени набуханности концентрата в рабочий раствор. Если налить концентрата слишком много – полосы непременно будут. Особенно это заметно при качественном мытье оконных стекол, но и на блестящем мраморе заметно. Концентрата нужно лить 1-2 столовых ложки на ведро. Правда, и ведра бывают разные, и ложки. Но это уборщица сама должна творчески к процессу подходить. В). От самой уборщицы. Как говорят мастерицы – тщательно протрешь – никаких полос не будет.

 А потом говорю. Ребята, а вот если Вам нужно мыть шуршавый керамогранит или линолеум шероховатый, или у Вас толпы народа по полам топочутся, или полы загвазданы белково-жировыми загрязнениями (для общепитовцев) – моющих свойств нежно-пенных составов может и не хватить – тогда в дело вступают средне-щелочные МС:

 серия **«Дора-Т»** Их особенность:

 - малая пенность, но это вовсе не означает, что плохо моют. (С заблуждением на тему: пены мало, значит моет плохо, сталкиваться приходится постоянно. Разубеждать крайне трудно. Лично я считаю, что с пеной мыть как-то приятнее. Но и если пены очень много – тоже приятного мало).

 - несколько повышенная щелочность, поэтому рекомендуем применять в резиновых перчатках.

 Несколько особняком стоит «Дора-Т» арт. 1 с добавкой нашатыря. Сделали эту байду достаточно случайно, когда занимались вопросом благотворности введения нашатыря в разные МС. Как-то выяснились, что «Дора-Т» арт. 1 понравилась тем техничкам на мытье полов, где не понравилась просто «Дора-Т» арт.5 без нашатыря. Не всегда технички объясняют свою мотивацию. Возможно, их более вдохновил блеск промытых полов, а, надо сказать, блеск полированных полов, наряду с отсутствием полос, один из важнейших показателей качества мытья и не скажу, что у нас тут все получилось Может быть, понравилось, что «Дора-Т» арт.1 быстрее сохнет. А сохнет быстрее. Будем далее статистику по этой теме набирать. Кроме того, «Дора-Т» арт.1 с вводом аммиака периодически очень нравится для:а). Мытья полов в общепите в местах приема пищи: быстро сохнет и, говорят, происходит химическая дезодорация неприятных запахов, достигающих из кухни; б). Мытья полов в туалетах и душевых где, говорят, происходит химическая дезодорация стойких неприятных запахов (пардон, мочи). Правда, сейчас перешли на выпуск «Доры-Т» арт.1 со сниженным вводом аммиака, по просьбе тех людей, кто моет пола в присутствии посетителей и говорят, что запах аммиака раздражает. И сразу же снизился быстросох – эффект. Не исключаю, что будем выпускать эту Дору с разным вводом аммиака.

 А в последнее время на пола шуршаво-бетонно-цементные неплохо пошел «Мост-Б» арт.5. И пена у него неплохая, и моет хорошо. И людям нравится, что после промывки на поверхности образуется тонкая пленка, предотвращающая нежелательное пыление и проникновение грязи. Очень многие клининговые и управляющие компании для комплдексного обслуживания объектов выбирают именно «Мост-Б».

 И, обычно, люди что-нибудь из этой компании выбирают. Особо эти МС нравятся после дешевых порошочков. После дорогих и раскрученных мистеров проперов– не всегда. Правда, с ними не часто на полах встречаешься. Но если что, на офисный клининг полов вполне можно «Лидер-Б» арт. 5 предлагать. Но, обычно, эконом-серии + «Неолас-С» на пола достаточно бывает.

Несколько отдельно стоит машинная мойка полов. Здесь главные требования к МС – низкая пенность и отсутствие полошения. Без комментариев. Много чего предлагали и пробовали, как-то больше всего людям на машинной мойке для средней грязи нравится средне-щелочная рецептурка «Лидер-А(3)» арт.6, а для сильной – щелочной «СКАТ-Д» арт.5. Если нужно – прокомментирую дополнительно. Но машинная мойка не так уж часто встречается. Пока. Но в ряде случаев людям на пола нравятся низкопенный высокощелочной «СКАТ-Д» в различных модификациях. Как замена дорогущих импортных МС.

 **Внимание!! Сейчас, вроде, наилучший состав для машинной мойки полов: «Лидер-И\Н» арт.11!! Это штука новая и до конца еще и не познанная.**

 И еще отдельная песня – пола у общепитовцев. У серьезных общепитовцев с серъезно зажиренными, обычно, бетонными полами. Вроде, не всегда у наших нейтральных (МУК, Неолас-С) и средне-щелочных (Дора-Н, Лидер-Б) силенок хватит их отмыть. Получше, конечно, будет отмывать высокощелочная серия «СКАТ», но они хорошо моют только в теплой или даже горячей воде. Есть мысль, что такие загрязнения,особенно при холодных полах и прохладной воде, лучше моют слабо-кислотные составы. И такой состав сейчас выпускается имя ему серия «НеоЛюкс». И самый лучший – это конечно **«Неолюкс»** **арт.2** – универсальный состав для всего на свете, кроме, пожалуй, цементных полов.

 **Стены- потолки.** Вот здесь никаких особых фокусов, обычно, не бывает. Или окрашенные стены, или кафель, или моющиеся обои или ВД краски. Можно мыть чем угодно из нашего ассортимента, включая «СКАТ-ы». Обычно, достаточно «МУК»(3) или «Неолас-С». При мытье кафеля на кухне или в сортирах неплох «СКАТ-Б»(1). Он же говорят, следы никотина хорошо удаляет.

 **Стекла.** Особенно, оконные стекла. Вот здесь проблема посеръезнее. Ибо особое требование, предъявляемое при высококачественной промывке оконных стекол, витрин, зеркал – отсутствие остаточного полошения.

 В принципе, изделия из стекла можно мыть практически любыми нашими составами. И когда мы более-менее осознанно, а не уровне кухонной посуды, стали заниматься проблемами качественного мытья стекла, был создано первое МС для этих целей – недорогой концентрат «Лидер-С». И предписывалось им мыть стекла в концентрации не более 1,0%, в больших концентрациях полошение может начаться. И даже кое-кому эта штука по соотношению цена\качество нравилась. Но, когда мы плотно занялись проблемами клининга, оказалось, что это на заводах, в лабораториях запросто могут из концентратов делать малоконцентрированные рабочие составы. Тетям-техничкам такие фокусы, обычно, не под силам, и начинаются стоны, то «не моет», если концентрата не долили, то «полосит» - если перелили.

 И мы решили поставлять клининговщикам «Лидер-С» в виде готового раствора. А, обозрев рынок, поняли, что так оно делается практически повсюду. Техничкам поставляется готовый состав. Конечно, есть предложения на рынке и концентратов, где декларируется высококачественное мытье стекол в 0,8-1,0% концентрации.

А теперь про нашу серию «Лидер-С». Вот сейчас наилучшим стекломоем считаем  **«Лидер-С» арт. 5** на слабо-кислом химизме «НеоЛюкса» и пока все прочие стекломои было скончались сами собой. Исейчас арт.5 моют очень много где, хотя и у него обнаружился недостаток: слабо-кислый химизм прекрасно работает внутри помещений: витрины, зеркала, внутренние окна, но бывает слабоват при промывке грязи «снаружи» окон, особенно при мытье окон после зимы. Так что сейчас позиционирую **«Лидер-С» арт. 5** как более «внутренний»стекломой, параллельноготовим более «внешний» стекломой, хотя понимаем, что лучше бы иметь одну универсальную супер-рецептуру.

**Места общего пользования, типа сортиры.** Также интересуют практически всех. В настоящее время делю эти места на 2 больших разницы: те, за которыми постоянно ухаживают, где все блестит и сияет и на подзагаженные. Соответственно, и подход к этим местам несколько разный.

 - несколько загаженные сортиры. Здесь, обычно, основные проблемы: остатки ржавчины, всякие мыльные потеки, минеральные отложения, на сантехнике, кафеле, полах. Т.е нужно и их удалять и периодическоемытье-дезодорацию проводить.

 - ухоженные сортиры. Здесь, обычно, нет ни ржавчины, ни минеральных отложений. Основная задача – гигиеническое мытье-дезодорация.

 Для решения сложных задач неплохо идут:

- кислотные моющие средства серии «МУК-К»: составчик «МУК-К» арт. 2 на основе смеси кислот и, кто запаха не боится, «МУК-К» арт.4 на соляной кислоте.. Но, пожалуй, клининговщикам более подходят не жидкие концентраты, с разведением котрых еще возюкаться надо, а готовые, желательно загущенные гелеобразные штучки. И такие вещи у нас тоже есть под названиями «МУК-К-гель» арт.1 на смеси кислот и «МУК-К-гель» арт. 2 на соляной кислоте, соответственно.

- не исключаю, что для сортирщиков могут вполне подойти и высокощелочные готовые составы, а именно «СКАТ-гель», который позиционируется, в т.ч. и для очистки хромированных и нержавеющих поверхностей в ваннах (и правда, чистит. но и другие, более мягкие МС чистят не хуже) и «СКАТ-Б»(1), который, в принципе, планирую позиционировать как средство для «генеральной уборки на кухне», т.е. для устранения белково-жировых загрязнений и нагаров. Но можно позиционировать и для «генеральной уборки в ванной», хотя кое с чем, например, следами ржавчины, это чудо явно не должно. А вот кафель помыть-почистить, особенно потемневшую расшивку – это, возможно, «СКАТ-иком» лучше получится.

 - абразивные пасты серии «Стража», для сортирщиков, особенно «Стража-К» арт. 1 для удаления ржавчины и всяких отложений. Многие от «Стражи-К» арт.1 просто пищат. А некоторые отказываются. Типа, еще будем мы руками унитазья драить!

 А для решения санитарно-гигиенических целей лучше всего идет МС «МД авиа» арт.1 (и его «эконом собрат арт.3)- с прекрасными моющими свойствами и с достаточно сильной отдушкой. Вот эта штука, которую мы сейчас, в связи с проблемами с дезинфекцией, вынуждены позиционировать как моюще-дезодорирующее средство, неожиданно находит все большее применение. Оказалось, что все серьезные организации: власть, бизнес, офисы и т.д., которые свои сортиры вылизывают, именно в таком составе и нуждаются. Чтобы просто хорошо мыл и запах приятный был. И выясняется, что так позиционируемого моющего состава на рынке просто-напросто нет. Что угодно есть, а вот моюще-дезодорирующего –нет. И когда опытные работники АХО наш прайс изучают, либо я сам уже упор на этом делаю – обычно, активный проявляется. И цена достаточно высокая людей не пугает, ибо у тех, кто сортиры вылизывает, денюжки, обычно, водятся. Про химическую дезодорацию «ДОРА-Т» арт.1 я писал выше.

 И еще для мытья не загаженной сантехники, в т.ч. нержавейки, и целиком сортиров и кафеля многим нравится слабо-кислый «НеоЛюкс» арт.2. Но загаженные сортиры он не возьмет.

Далее постараюсь кратенько. **Руки.** По соотношению цена\качество весьма неплохо идет «МУК-гель» - дешевый, а моет, паршивец. Лучше всего идет версия «оранж», видимо хуже – «Серебро», совсем плоховато – зеленый.

 Жалоб было мало, но были:

- низковатая «мылкость». Лично я понимаю, как недостаток пенности и низкие моющие свойства. Да, у дорогих рукомоев эти показатели выше. У нашей дешевки – ниже. Для информации: есть не серийная разработочка «МУК-гель»(3). По цене такая же, по «мылкости», вроде, повыше. Пока на уровне индивидуально заказываемых образцов. Можем делать и другие рецептуры, с действительно отличными моющими свойствами, но и цена будет видимо отличаться. Например, вариант «Мук-гель»(2) - как гель для душа: пены море, густой, моет классно, но цена уже 46 руб\кг. Для геля для душа это цена смешная, а для офисного дешевенького рукомоя – малоподъемная. Но с гелем для душа пока возиться не планируем. Если есть желающие – да ради бога, поставки организуем. То же относится к пене для ванн.

- типа, сушит кожу рук. Если очень хочется, можем поставлять с глицерином, говорят, сухость кожи уходит. Но цена рукомоя возрастает % на 30.

- самая загадочная: типа, «прокапывает» через дозатор. Такая жалоба была всего один раз, на одном типе дешевенького пластикового дозатора. Выезжал на место. И правда, прокапывает. Пока проблема на стадии чесания репы технологами.

 И не забывать, что у нас есть классные составы для отмывания индустриальных загрязнений: «Лидер-гель», «Лидер-ЗО» и ОЭР-3. Иногда прицепом и эти штуки идут.

**Коврово-ворсовые и тканевые.** Статистики набрано маловато, но любопытствующим, особенно тем, у кого моющие пылесосы и кто пользуется хорошими, но дорогими импортными составами (есть керхеровские порошки, есть дорогие импортные жидкие) предлагаем «Лидер-Б» и «Лидер-гель». Последний, в принципе, у нас для мытья рук, но и на ковра прекрасно пошел. Сейчас позиционирую «Л-Б» для обычных «подошвенных» загрязнений, «Л-гель» - для более сложных, жировых. И ведь нравится людям на моющих пылесосов, хорошо, говорят, отмывает, и гораздо экономней, чем импортными составами, получается. Главное их требование, кроме отмывания – малая пенность. А «Лидер»- малопенные. Для ручной мойки ковров они практически не подходят, для этого – высокопенные концентраты типа «Неолас-С», «Лидер-А(4)» или пенный «Лидер-гель».

**Удаление следов подошв с линолеума.** Задача занятная. Экспериментировали и выяснили, что сложность его решения зависит от: - вида линолеума; типа резины. Есть следы, которые любым МС влегкую стираются, а есть такие, которые удаляются только знаменитыми средствами **«Лидер-И\Н» арт.6 и арт. 8 .** Немного он них. Средство дорогущее, но, на самом деле, отдирает и следы скотча, и клея и жувачки (но не со всех видов материалов) и всякую другую сложную заразу. При этом достаточно мерзко и долго воняет. Забили его в прайс ради любопытство. Продано пока 2-3 килограмма. Претензий, вроде, нет. Появились и более дешевые рецептурки**«Лидер-И\Н» арт.8**  - («Кангару»). Они не такие универсальные, как **«Лидер-И\Н» арт.6** зато подешевле и позволяют эффективно решать некоторые частные задачи удаления конкретных загрязнений.

**Промывка канализации.** Все высокощелочные составы серии «СКАТ». Обычно предлагаем просто **«СКАТ». Но появился и «СКАТ-волосогрыз».**

**Промывка дорожек боулинга.** Тоже штучка востребованная и специфическая. Дорожки эти моют 2 раза каждый день дорогущими импортными составами. Несомненно, в нашем ассортименте есть что-то аналогичное и подешевле. Но вот что – пока толком пока определить не смогли из-за отсутствия базы для апробирования. Вроде, наши технологи по результатам своих испытаний «Лидер-И\Н»-2 сюда предлагают, но пока мне хоть кто нибудь из реальных боулинговщиков это не подтвердит – не уверен.

**Стирка.** Это **«Лидер-Б\Ч» арт.5** – бизнес-вариант, который создавался для отстирывания индустриальных загрязнений со спецодежды. Пищевые загрязнения, вроде, берет похуже, отбеливания нет. Но там где идет стирка в машинах-автоматах, в мелких кафушках-столовках – в принципе, для стирки всяких скатертей-занавесок-полотенец идет и очень даже неплохо Эконом-версия «Л-Б/Ч» арт.3 очень неплохо идет для стирки всяких грязе-почвенных загрязнений, типа, «после дачки», клининг хорошо стирает им МОП-ы, грязезадерживающие коврики. А Омский театр драмы очень доволен им при стирке реквизита, а артисты уже закупают его «для себя» и весьма довольны.

**Жалюзи.** Спрашивают. Есть пластиковые и металлические которые моют, не снимая,от всякой налипшей грязи. Считаю, что тут лучше всего будет «СКАТ-Б»(1). Есть тканевые, которые стирают в машинах. Это только «Лидер-Б\Ч», но опыта и наработок у нас нет. А почему бы ему не стирать? Нашелся бы только желающий попробовать.

**Снятие статического электричества с полов.** Спросили один раз. Можем кое-что предложить – Неолас-П(4)-1, кажется, по 156 руб\кг.. Эта информация только для общего развития.

**Создание всяких защитных пленок.** Пока для клининговщиков есть только средство «Неолас-П(1)»-1, создающее защитную пленку на окнах, стенах, элементах оборудования и прочего, для их защиты от промышленной, в т.ч. строительной пыли. Кое кому нравится.

**Пищевики.** У этих ребят все немного попроще. Основные и общие проблемы: посуда, ручная и машинная, нагары, иногда руки и клининг: пола, стены, витирны.

Постараюсь быть краток.

**Посуда.** В первую голову, это конечно, пенная и нейтральная, либо слабо-щелочная серия **моющих универсальных концентратов «МУК».** В принципе, ей можно мыть все на свете: посуду, пола, панели, стекло, металлы, но продвигаем ее, в первую голову, все-таки на посуду. Ее состав и особенности:

- собственно родоначальник, древний, пенный, пахучий и нейтральный **«МУК».** Подаем его как бытовую и профессиональную рецептуру. Моет и обезжиривает весьма неплохо, думаю, по эффективности % 70 от АОС – Фэйри, по цене ниже раза в 2, что позволяет вербально проталкивать его на замену раскрученно-дорогих составов. + многим нравится, что мы его в пром. таре поставляем. Наиболее часто приходится с Фэйри бодаться. Аргументы против Фэйри: – его качество со временем стало падать (все это охотно подтверждают) + можно запросто напороться на «левый Фэйри» (тоже святая правда, сами наталкивались на «Фэйри», который ни фига не моет)+ ногти от него у барышень ломаются (это тоже святая правда и не наш аргумент – об этом везде пишут. Фэйри, на самом деле, классно моет, но штука – не совсем нейтральная, на пределе щелочности + есть какие-то кислотные добавки, которые не очень с ногтями дружат).

- **«МУК-Я»** - тот же «МУК» без цвета и запаха и несколько увеличенным содержанием дезинфектанта. Подается как профессиональная рецептура с возможностью мытья куриных яиц перед разбиением. А надо сказать, что пищевики и общепитовцы по сан. Нормам это делать обязаны, моют яйца непонятно чем, если моют вообще,поэтому некоторым эта особенность «МУК-Я» весьма нравится и его закупают. Моет так же, как «МУК», а отсутствие цвета-запаха некоторым даже нравится: типа, по домам меньше растаскивать будет, а самые трепетные опасаются, что цвет-запах на качество пищи могут повлиять (на самом деле, абсолютно не влияют).

 А есть у нас для пищевиков и посуды еще серия **«Лидер-Б».** И начиналась именно с «Лидер-Б», который показал ну очень неплохие моющие свойства по отмыванию пищевых жиров и поимел соответствующие документы. Но вся фишка МС серии «Лидер» в ее малопенности, поэтому когда стали активно «Лидеры» на ручную мойку предлагать – народу как-то не глянулось. Действительно, ручная мойка посуды этим составом как-то не очень руки радует. Но моет и обезжиривает весьма неплохо и те, кто это поняли, за «Лидер-Б» уцепились.

 Но особый интерес «Лидер-Б» в модификации «Лидер-Б»(1) представляет как состав для посудомоечной машины, где его малая пенность очень даже к месту пришлась. Не скажу, что очень многие обладатели машин на «Л-Б»(1) перешли: многие к таблеткам-порошкам привыкли и жидким мало-раскрученным МС не доверяет, кто за машину боится. Но те, кто рискнул и попробовал – не жалеют: весьма, говорят, весьма эффективно и экономично. Есть мысль, сбацать еще «Лидер-БН»(1), но это попозже. И эта рецептура может пойти и на мытье сильно зажиренных полов на кухнях.

**Нагары.** Это только высокая щелочь, работа в резиновых перчатках и серия «СКАТ».

 Просто **«СКАТ» арт.5 ,** по моему мнению, средний по цене и нормальный по моющим свойствам и густой пенный составчик. Предлагаю его сейчас, в основном, для очистки канализации, да небогатым людям. На основе «СКАТ» арт.5 сделан готовый продукт «СКАТ» арт.2 ,штука очень неплохая, но пока мало раскрученная.

 Самым хорошим пищевым высокощелочником считаю **«СКАТ-Б».** На сегодняшний день считаю, что в качестве концентрата его нужно предлагать на очистку фритюрниц, пароконвектоматов, грилей и прочей расплодившейся кухонной экзотики, а в виде готового состава «СКАТ-Б»(1) – для ручной щелочной очистки всего, что есть на кухне и в туалетах. Классно почти все нагары и застарелые загрязнения отдирает, алюминий – нержавейку чистит и прочая-прочая. Например, людям нравится больше, чем дорогущие Амвеевские очистители СВЧ печей или раскрученный французский, кажется, Ратиональ для автоматической очистки пароконвектоматов. Единственно, с чем пока, вроде, не сравниваемся – израильские раскрученные «Шуманиты». Но те составы весьма дорогие, едкие и с весьма гнусным запахом. Пока аналог такой беды не разрабатывали, хотя некоторые наметки есть (несерийные СКАТ-И, СКАТ-ИИ). Есть еще вариант «СКАТ-Б»(6) с повышенной стойкостью-кратностью пены, но это для тех, кто моет свое оборудование пеногенераторами, а это не общепитовцы, а довольно серьезные производители (мясокомбинаты). Здесь пока о них не будем.

 И есть еще дешевенький, супер-дешевенький «СКАТ-ЭД». Это для нищих. Моет по своей цене, зато заявлен Дезо-эффект. Считаем, что стоит применять в виде готового средства, наподобие «СКАТ-Б»(1), Вроде, галопом и все.

**Вот что писал нашим Новосибирским дилерам еще 2 года назад.** С того времени кое-что изменилось с появлением серийного слабо-кислого МС, называющегося серия **«НеоЛюкс»** и, при весьма средненькой цене, проявивший себя очень и очень неплохо, можно сказать, даже очень хорошо, при промывках и обезжировке практически всех поверхностей и всех видов загрязнений, пожалуй, кроме нагаров и застарелых загрязнений. По соотношению цена\качество **«НеоЛюкс»** очень неплохо идет и у клининговщиков и у пищевиков практически для всех видов промывок: посуда, пола с различными загрязнениями, стены, панели и протчая протчая. У **«НеоЛюкс»** много легко-смываемой пены, отличная моющая и обезжиривающая способность, особенно в холодной воде, что особо важно примытье полов, где вода быстро остывает. И самый лучший **«НеоЛюкс» арт.2.**

**Резюме. Что имеем сейчас попоказателю РН:**

**Нейтральные моющие концентраты:** Представлены, в основном, сериями универсальных концентратов серий **«МУК», «МУК(3)» и жидкого мыла «Неолас-С» -** этобытовой вариант или **«Неолас-П»** - индустриальный вариант, и все это с самыми разными артикулами. В принципе, этими концентратами можно мыть все (только мытье рук у них не заявлено, хотя мыть вполне можно и некоторым даже нравится). Данные концентраты отличает высокая пенность и возможность работы без резиновых перчаток.

 - Серия **«МУК»,** в основном, используется в пищевке и общепите для мытья посуды, оборудования, полов, стен иособенно в общепите. Там любят единый концентрат, которым можно мыть все на свете. Сюда примыкает серия

- **«МУК-Я» («МУК-Я(3)»)** – практически этот тот же «МУК» без цвета и отдушки с дополнительной возможностью мытья яиц птицы, что сейчас весьма стало интересовать общепит.

- серия **«МУК(3)»** (**(«МУК-Я(3)») –** это **«эконом»** вариант своих **«бизнес»** собратьев и по цене и моют.

В общем клининге лучше идет серия жидкого мыла **«Неолас»:**

**Бытовая серия «Неолас-С»:**

**-** базовая рецептура **«Неолас-С» арт. 5 –** очень неплохой составчикдля общей влажной уборки и ручной и активаторной стирки, особенно изделий из шерстяных, шелковых и деликатных тканей (без отбеливания). Не содержит ничего едкого, вредного, но начали улучшать его моющие свойства и появился

**«Неолас-С» арт. 1** с добавкой нашатырного спирта и

**«Неолас-С» арт. 2** с добавкой изопропилового спирта (ИПС)

Как показал опыт, ввод спиртов: а). Ускоряет высыхание промытых полов, что очень нравится техничкам, особенно в спортзалах, столовых, магазинах;

б). Дает блескообразование полам;

в). Происходит химическая дезодорация неприятных запахов (спортзалы, раздевалки - запах пота, столовые – кухонные запахи в местах приема пищи)

г). Усиливает моющий эффект, особенно ИПС;

 В итоге родилась еще распоследняя рецептура

- **«Неолас-С» арт. 6, в** которую наши технологи рассматривают как самый наилучший поломой, в его состав введен и нашатырь и ИПС. Действительно, эта штука на мыть пола очень нравится, но не знаю, насколько она универсальна.

 Вот многим, например, более всего все-таки **«Неолас-С» арт. 2 с ИПС** очень нравится, тем более, что этот концентрат сейчас считаю лучшим составом для мытья пластика: окна, двери, а также пропагандирую его для мытья ламината, паркета, МДФ. А стирать лучше предлагать или арт. 5 вообще без ничего или арт.1 – ввод нашатыря только пользу при стирке придает.

 **Индустриальная серия «Неолас-П».** И вообще не писал бы про нее при описании клининга, т.к., например**,**

**«Неолас-П(4)» арт. 5** – это пенообразователь и его с переменным успехом применяют те, кому пена нужна: пенобетон (здесь лучше его модификацию «Биолас» продвигать), иногда пожарники могут применять, (даже шахтовые в Кузбассе, на эти темы мы в свое долгое время с НИИ ГСПД на пр. Шахтеров в г. Кемерово сотрудничали, но как-то все в «0» ушло), зато буровикам именно в Кемерово очень неплохо подошел (Бурвод, Георесурс), из-за особых геологических условий Кузбасса именно в Кузбассе, в других регионах – отказ. Вот по этой части юг Кузбасса у нас совсем не известен. Кстати, можем сами делать и поставлять сульфонол-пасту – кое-кому это весьма интересно.

 **«Неолас-П(1)» арт. 5 –** это смачиватель и эмульгатор (примерно на основе этого химизма производится продукт **«Смачиватель жидкий «Неолас» арт. 5.)** Продукт **«Неолас-П(1)» арт. 5** хорошо идет, в частности, каккомпонент шпаклевок и ВД красок, а в последнее время стал, пока только в Омске, стал применяться как **пластифицирующая добавка к штукатурным и кладочным** **растворов.**

Но у **«Неолас-П(1)» арт. 5 обнаружилось еще одно занятное свойство:** был момент, когда по просьбе людей, моющих пола такой хлорной дрянью, как «Белизна» мы начали подбирать к «Белизне» оптимальную моющую основу, чтобы получить в смеси нечто вроде «Доместоса», представляющего собой именно смесь ПАВ и хлорки. Раздал я образцы **«Неолас-П(1)» арт. 5** в клининг, активировать «Белизну» почему-то особо никто не захотел, зато **«Неолас-П(1)» арт. 5** сам по себе очень людям понравился и на пола и кафель мыть и пока судьба этого феномена нами до конца и не изучена. Такой вот загадочный продукт.

 Сюда же примыкает несколько загадочный, но в последнее время весьма востребованный концентрат **«МД авиа» арт. 1.** Раньше это была штука с заявленным дезо-эффектом, а теперь с **дезодорирующим эффектом.** Очень неплохо моет и освежает **ухоженные** сортиры и сантехнику. В этом качестве его любят применять администрации, театры, крутые гостиницы, торговые центры, одним словом везде, где сортиры не запускают, а за ними следят.

 **Т.о. нейтральные концентраты в клининге сейчас предлагаю для:**

**- Мытья полов**  в местах низкой и средней проходимости, особенно гладких (гладкий линолеум,гладкий кафель,полированный мрамор, хорошо крашеные пола),пластиковые панели, моющиеся обои. Там где нужно минимальное **остаточное полошение** на блескучих полах, пожалуй, лучше всего «МУК-Я» арт. 5 или «Неолас-С» арт 2,6.

- **мытья всего на свете:** пластик, паркет, обои

- мытья душевых и сортиров с дезодорацией МД авиа арт.1 и 3;

- мытье посуды (серия «МУК»)

**Средне-щелочные моющие концентраты.**

Это наши выходцы из наших индустриальных МС, обычно, беспенные, что иногда техничкам не нравится. Представлены серией **«Лидер»** с разными буквами и артикулами и серией **«Дора».**

В общем и индустриальном клининге, в основном, применяется:

**- «Лидер-Б» арт. 5** для общей влажной уборки **–** очень неплохая штука, если беспенность не пугает, можно и в Керхер загонять и с моющим пылесосом, где пенность не важна, ковровые-ворсовые чистиь;

- серия готовых средств «Лидер-С» для зеркал, стекла и блестящих поверхностей (нержавейка). Мой любимый **- «Лидер-С» арт.5** со смесью спиртов и отдушкой . Лучше всего моет, меньше полосит, спиртом почти и не пахнет. Но там, где нужно мыть в присутствии клиентов или где технички нервные – можно применять

**-** а вот концентратик **«Лидер-Б» арт. 1** очень хорош для посудомоечных машин.

 Малопенные концентраты серии **«Лидер-Б\Ч**» в ряде мест очень неплохо идут для стирки, в основном, автоматической и, в основном, там, где сложные индустриальные загрязнения. Стирка – это отдельная тема, у нас несколько и стиральных составов и активаторов стирки и прочей дряни, но это буду описывать по отдельному запросу.

 Отдельно стоит серия **«Дора».** Сейчас позиционирую ее как «Эконом» поломой для шероховатых и покоцанных полов для мест средней и высокой проходимости, т.е. там, где у нейтральных составов силенок не хватает- институты, общаги и, на удивление, церквы. «Дора-Т» арт. 5 – это просто низкопенный концентратик, а вот **«Дора-Т» арт. 1 -** это с добавкой нашатыряи именно этот вариант считаю ликвидным из-за быстрого высыхания, блеска и химической дезодорации и только его сейчас людям и предлагаю. Правда, не всем нравится его малопенность и тогда начинают его много в ведро лить, чего делать особо и не надо, т.к. и расход выше и моющих свойств не прибавляется и, самое главное, если много «Доры» в ведро набухать – руки будут раздражаться, поэтому заранее рекомендую «Дору» применять в перчатках. И еще. Не стоит «Дорой» мыть свеже-окрашенные пола и пола, крашенные не стойкой краской. Правда, таких мест сейчас мало, в основном, школы.

**Слабо-кислые моющие концентраты.** Очень интересная штука, практически никем, кроме нас не выпускается, представлена серией **«НеоЛюкс»** 3-х артикулов, различающихся вязкостью (густотой)

 **Основная особенность слабо-кислых составов:**

**-** самое низкое снижение моющих свойств в холодной воде;

- прекрасная обезжиривающая способность промытых поверхностей;

 Серия **«НеоЛюкс»** пока нашла большее применение в общепите и пищевке для мытья посуды и полов в местах приготовления пищи, но идет и в клининге для мытья гладких полов, особенно в осене-зимний период (жиденький и дешевенький «НеоЛюкс» арт. 3) или для мытья достаточно ухоженных сортиров с небольшим очищающим эффектом от ржавчины, известкового налета (это лучше всего жирный «НеоЛюкс» арт.2, который также неплохо идет как готовое средство для очистки ватерлинии бассейнов). Средненький «НеоЛюкс» артю. 5 как-то предлагать людям перестал – фишки в нем не вижу. Можем делать варианты с добавлением спиртов, но пока в серию не входили.

 Концентраты отличает прекрасная и легко смываемая пена, отсуитствие полошения.

Недостатки: 1. Если весь день возюкаться в растворах без перчатках – неприятное воздействие на кожу: сухость, покраснение. Поэтому лучше применять в перчатках.

2. При низких температурах иногда имеет место помутнение концентратов, что не очень страшно, но иногда призимне транспортировеке и перемерзании вываливается осадок, который, вроде, исчезает при легком перемешивании, но иногда зимой проблемки с осадком все-таки встречаются.

**Щелочные** концентраты и готовые средства. Это продукты серии **«СКАТ»** на основе каустика. Применяются для очистки от нагаров, сложных загрязнений, промывки канализации и востребованы, в основном, в общепите и пищевке. Общепит больше любит готовые средства, поэтому выпускаем для них гелеобразный «СКАТ» арт. 2 и жидкий «СКАТ-Б»арт. 1 – кому что больше нравится. Пищевка зачастую предпочитает водорастворимые концентраты, им больше нравится или дешевенький «СКАТ-ЭД» арт. 5 или наилучший «СКАТ-Б арт. 5», а вот для индустриальных промывок лучше идет или беспенный «СКАТ-Д» арт. 5, либо пенный «СКАТ-Б» арт. 6 (для УЗ ванн).

 В общем клининге щелочные составы востребованы как-то мало, либо для очень сложных где-то загрязнений, либо для прочистки канализации. Но тут, пожалуй, лучше всего «СКАТ» арт. 5.

**Кислотные** концентраты и готовые средства. Эти вещи представлены, в основном, серией «МУК-К» разных артикулов. Артикулы различаются по виду кислотной основы и по степени едучести. Самые едучие – кислотные концентраты, которые применяются для удаления и ржавчины и минеральных отложений. Самый дешевый и едучий – **«МУК-К» арт. 4** на соляной кислоте. Но уж очень воняет, поэтому по большому счету применим только на открытом воздухе. Самый дорогой и щадящий к металлам – «МУК-К» арт. 5 – на ортофосфорной кислоте. Но сейчас предлагаем его лишь в технологию промывок с фосфатирующим эффектом, а в клининг лучше всего идет

**«МУК-К» арт. 2** на смеси кислот или готовый гель на его основе **«МУК-К-гель» арт. 1,** который, кстати, тоже можно разводить водой и классно мыть пола, допустим, в сортирах или в цехах пивоваренных производств рот их всякой гадости, а гелем – унитазья чистить.

 Отдельно стоит кислотные пасты серии «Стража-К». Вот арт. 5 – это обычный бытовой вариантик и особого интереса не представляет. Службы ЖКО И АХО обычно тащятся от индустриального варианта – **«Стража-К». арт. 1,** который мы делали по запросу сварщиков – сварные швы чистить. Вот эта вещь ужасно понравилась и институтам и школам и больницам для очистки загаженной сантехники – кафеля – больше ничего не берет, поэтому сотнями банок это чудо в Омске и по межгороду продаем. Аналога в России практически никто не делает, так что очень рекомендую внимание обратить.

 **Все кислотные составы нужно в резиновых перчатках применять!!!**

**Что еще интересного в клининге и в прочих темах:**

1. Пожалуй, пара готовых составов **серии «Лидер-И/Н»** для удаления всяких сложных загрязнений, типа черных полос, от обуви, остатков скотчей, некоторых клеев и прочей бяки. Здесь есть дорогой и вонючий «Лидер-И/Н» арт. 6 по 750 руб\кг, единственное преимущество которого – теоретическая возможность удаления засохшей жувачки из ворсовых покрытий и менее дорогой, вонючий и самый ликвидный «Лидер-И/Н» арт. 8 по 120 руб\флак. 0,5 где-то так. При своей приемлемой цене он неплохо со многими сложными загрязнениями, кроме жувачки, справляется.
2. **Чистка коврово-ворсовых покрытий**. Если моющим пылесосом, где пена не нужна, это или «Лидер-Б» арт. 5 или «Лидер-гель» арт.5, основное позиционирование которого – мытье загрязненных рук. Для роторных машин и для ручной чистки важна пенность, поэтому здесь идет или «Неолас-С» арт. 2 или пенный индустриальный «Лидер-И/Н» арт. 4.
3. **Поломоечная машина.** Здесь пена, обычно мешает, поэтомупотребителя могутустроить концентраты серии **«Дора» или «Лидер-А(3)»,** а если загрязнения особотяжелые **–** стрипперы серии **«СКАТ-Д».** В машинной мойке все зависит от типа машины, вида и степени загрязненности и вида промываемого покрытия. Методом постепенного подбора удается в 80% случаев подобрать оптимальный МС для машинной поломойки.
4. **Мытье дорожек боулинга.** Это вещь редкая, специфическая, для этого предлагаем **«Лидер-**И/Н» арт. 1-7, в Кемерово и Новокузнецке еще и не предлагали.
5. **Послестроительный клининг.** Это, в первую голову, конечнго кислотные средства серии «МУК-К» (см. выше). Здесь и остатки цемента и высолы (только без гидрофобизации).
6. **Мытье кожных покровов.** Сейчас выпускаем жидкое мыло для дозаторов и бытовых загрязнеинй по крайней мере, 3-х ценовых диапазонов:

**-** **«Супер-эконом»** наша цена в Омске –110 руб\канистра;

**- «Эконом» -** наша цена в Омске – 140-150 руб\канистра;

**- «бизнес» -** наша цена в Омске – 150-160 руб\канистра;

 Надеюс, в 1-м квартале появится серия **Ж.М. «Коралл**» с антибактериальным эффектам всех 3-х ценовых категорий, цена будет на 20-30 руб\канистра выше, чем у базовой серии, которая по планам будет переименована в серию ж.м. **«Джаз».**

Для индустриальных промывок кожных покровов лучше всего идет или **«Лидер-гель», с** которым шахтеры и металлурги даже душ принимают, либо пасты серии **ОЭР-3: ОЭР-3, арт. 5** с защитным эффектом и **ОЭР-3, арт. 1** со скраб-эффектом. Баночки, конечно, неказистые, но цена смешная, а свойства очень даже ничего, поэтому много этой вещи поставляем и в Кузбасс.

1. **Автошампуни.** Для ручной мойки есть недорогой и неплохой «МУК-авто», а вот над хорошим шампунем для бесконтакта технологи уже пару лет бьются – вот только вроде теперь нечто интересное сделали, до весны еще в Омске обкатывать будем – если отзывы будут хорошие – с весны начнем на межгород выходить.

Для автомобилистов есть занятные очистители для УЗ мойки инжекторов, форсунок, бесщелочной очистки двигателей от средних пригаров. Любят автомобилисты наш «МУК\_К» для прочистки систем охлаждения (автобусники) и еще кое-что.

8. Для **мытья фасадов** и прочей требухи при помощи АВД «Керхер» применяются либо средне-щелочные составы серии «Лидер», либо щелочные серии «СКАТ» - все зависит от вида и степени загрязненности. А вот пром.альпинисты почему-то любят для ручной очистки фасадов щелочновастую бытовую пасту «Стража-Щ» арт. 5.

 **Краткое резюме, что сейчас предлагаю в первую голову:**

 **Ручная мойка**

**Пола гладкие, полированные и места малой проходимости – бытовой клининг:**

- «МУК-Я» арт.3 – «эконом»

- «Неолас-С» арт. 2 или 6 – «бизнес»

- «НеоЛюкс» арт.2 – люкс – кроме бетонных, очень хорошо по линолеуму;

**Пола шуршавые и места малой и средней проходимости – бытовой и пром. клининг:**

-«Дора-Т» арт.1; «эконом»

-«Мост-Б» арт.5; «бизнес»

-«Лидер-Б» арт.5; «люкс»

**Пола в пищевке и общепите (белково-жировые):**

- «МУК» арт.2 – «люкс»

- «НеоЛюкс» арт.2 – люкс

-«Дора-Т» арт.1; «эконом»

 **Машинная мойка**

-«Лидер-А(3)» арт.6; - места малой и средней проходимости;

-«Лидер-И\Н» арт.11; - места высокой проходимости;

-«СКАТ-Д» арт.5; - щелочной стриппер - места высокой проходимости;

 **Сортиры:**

- «МУК-К-гель» арт.1

- «МУК-К» арт.2

- «МД авиа» арт.1- «Люкс»

-«Дора-Т» арт.1; «эконом»

- «НеоЛюкс» арт.2 – люкс

- «Стража-К» арт. 1 – паста абразивная;

 **Общепит**

 **Посуда:**

- «МУК-Я» арт.3 – «эконом»

- «НеоЛюкс» арт.2 – люкс

- «Лидер-Б» ар. 1 – машинная мойка

 **Нагары, сложные загрязнения**

- «СКАТ-Б» арт.1 – эконом;

- «СКАТ» арт.2 – «бизнес»

- «СКАТ» арт. 5 - + канализация.