*(Блок «История»)*

Компания «Гидросеть» была создана выпускником «бауманки», имеющим профильное образование инженера-гидравлика. Выйдя на российский рынок в 2007 году, компания очень быстро стала одним из лидеров российского рынка благодаря уникальной идее – оборудование должно быть рядом с клиентом. Этот подход позволяет максимально сократить сроки поставки. *(Ты хотел уточнить этот вопрос у Анатолия).*

*(Где-то здесь визуально должна быть вставка типа врезки с выделенной, хорошо различимой на фоне всего текста фразой «Мы всегда рядом». Веб-дизайнер и верстальщик, сейчас правильнее говорить разработчик интерфейсов, решат этот вопрос элементарно.)*

Мы работаем с продукцией европейских компаний, имеющих высокий уровень доверия, давно и успешно присутствующих на российском рынке. Все поставляемое оборудование обладает высочайшими техническими и эксплуатационными характеристиками, обеспечивается гарантийным и постгарантийным обслуживанием. Оборудование компании Grundfos обслуживается собственным сервисным центром, имеющим полномочия проводить весь спектр работ по гарантийному и послегарантийному ремонту, вводу в эксплуатацию и обслуживанию.

*(Блок «Решения»)*

За годы работы в компании сформирована команда высококвалифицированных и опытных специалистов, способных решать задачи любой сложности. Мы отобрали продукцию лучших европейских производителей и сформировали ассортимент, позволяющий разработать оптимальное решение для отопления и водоснабжения строений любого размера – от небольших загородных домов до тепло- и гидроэлектростанций.

Мы успешно работаем с различными клиентами: частными лицами, монтажными бригадами, строительными компаниями и проектными организациями. Наши специалисты готовы разработать и при необходимости скорректировать решения, выбранные нашими клиентами, чтобы они не получились неоправданно дорогими либо недостаточно надежными. Мы всегда используем только качественное, современное и широко распространенное оборудование, что позволяет максимально снизить стоимость решения как при покупке, так и при облуживании.

*(Здесь визуально должна быть вставка типа врезки с выделенной, хорошо различимой на фоне всего текста фразой «Мы не продаем оборудование, мы создаем решения» или «Мы не продаем оборудование, мы предлагаем решения». Второй вариант мне кажется чуть более стройным. Веб-дизайнер и разработчик интерфейсов решат вопрос с визуализацией тоже элементарно.)*

При выборе производителя мы ориентируемся на несколько ключевых показателей, среди которых:

– широкая линейка;

– качество поставляемых в Россию изделий;

– инновационность продукции;

– минимальное количество нареканий при эксплуатации;

– возможности, предоставляемые производителем по гарантийному и постгарантийному обслуживанию и ремонту;

– соотношение цены и качества продукции;

– невысокая стоимость.

*(Блок «Принципы и поставщики/партнеры»)*

Наши принципы:

* лучшая логистика;
* лучшие бренды;
* лучшее предложение;
* лучшие решения.

*(Возможно, нужно отсортировать пункты.)*

Наши партнеры *(или можно употребить термин «поставщики», но, мне кажется, он в данном конкретном случае похуже звучит)*:

*(А вот здесь выложить иконостас из логотипов поставщиков оборудования с гиперссылками на страницы с описанием их оборудования. Те же веб-дизайнер и разработчик интерфейсов способны решить вопрос так, чтобы не было «братской могилы логотипов».)*