

## Как выбрать компанию-мувера и... не «наколотся»

*Ищете подрядчика на услуги переезда? Сейчас в интернете огромное количество предложений по переезду. Минимальные цены, «дешевые грузчики», переезд от...*

*Как не нарваться на случайных людей в этом бизнесе, непрофессионалов, а то и на откровенных мошенников?*



Поговорим о том, на что нужно обратить внимание, если вы зашли на сайт (страничку) компании-мувера в интернете.

1. Оцените сайт в целом. Что это: дешевый лендинг-одностраничник или сайт с тематическими разделами, новостями, статьями, каталогом и пр. Оформлен ли он в едином корпоративном стиле, качественные ли фотографии? Вложения в сайт - один из показателей отношения и к клиенту, и к бизнесу.
2. Найдите информацию о компании (или ИП)-поставщике услуг. Если вы видите только мобильный телефон, это первый повод насторожиться. Сами понимаете, при «незадавшемся» бизнесе можно отключить этот номер и таким образом «обрубить концы», чтобы не беспокоили недовольные клиенты.
3. Посмотрите, есть ли у компании офис, или люди работают просто «с телефона». Опять же, если что-то пойдет не так, и вы захотите предъявить претензию, делать это желательно в офисе.
4. Доступны ли контакты руководителя, бухгалтерии или иных должностных лиц, к которым вы, по необходимости, можете обратиться с вопросом?
5. Не изобилует ли сайт словами «дешево», «через час», «за минимальную цену», «сравните цены» и т.п.? На чем можно сэкономить, стремясь дать цены ниже? Только на качестве (транспорта, грузчиков, упаковки).

6. Можно ли на сайте ознакомиться с подробным прейскурантом на услуги/товары или вам доступны только ориентировочные цены «от..», а все остальное – по телефону?

7. Присмотритесь, «живой» ли сайт: есть ли на нем раздел «Новости» и актуальны ли они, есть ли свежие отзывы клиентов, пополняется ли раздел с полезной информацией. Это показатель того, что в компании работают с клиентами, заботятся о своем имидже.

8. Обратите внимание на список организаций-клиентов. «Громкие» имена и известные логотипы сами по себе ничего не значат. Есть ли реальные письма-благодарности от заказчиков? Если они есть, их всегда размещают, поверьте.

9. Есть ли на сайте ссылки на группы компании в соцсетях. Если группы есть – публикуются ли посты? По их регулярности и содержанию вам станет понятнее уровень компании.

10. Прислушайтесь к себе. Не оставляет ли сайт ощущения какой-то «недосказанности», что на нем явно мало информации для размышления? Вряд ли это уникальный маркетинговый ход, скорее неуважение к потенциальному клиенту или плохое понимание его нужд.

Сайт и соцсети производят неплохое впечатление? Тогда звоните! Но будьте аккуратны. Берегите свои имущество, нервы и деньги.

**Переезжайте легко, заботы мы берем на себя!**

ООО «Деликатный переезд Волга»

+7 (831) 280-81-78

[pereezd-nnovgorod.ru](http://pereezd-nnovgorod.ru)