



никамед



Дирекция по оптовым продажам: +7 (495) 609-63-33, +7 (495) 609-63-86

[Купить в розницу](#)

[О компании](#) [Новости](#) [Каталог](#) [Оптовым клиентам](#) [Контакты](#) [Личный кабинет](#)

🔍

- [ORTMANN-PRO](#)
- [ORLETT](#)
- [Bauerfeind®](#)
- [VENOTEKS](#)
- [ORTMANN](#)
- [Berkemann](#)
- [TRELAX](#)
- [KINERAPY](#)
- [BRONIGEN](#)

[Наши новинки](#)

[Каталог](#)

[продукции](#)

НИКАМЕД | [Новости](#) | [2018](#) | В рамках Недели Российского Ритейла ОРТЕКА получила премии в номинациях «Лучший покупательский опыт» и «Работодатель года»

## **В рамках Недели Российского Ритейла ОРТЕКА получила премии в номинациях «Лучший покупательский опыт» и «Работодатель года»**



# ОРТЕКА ПОЛУЧИЛА ПРЕМИИ



**RETAIL WEEK AWARDS 2018** – ключевое мероприятие в сфере ритейла, организованное при поддержке МИНПРОМТОРГА.

Цель данной премии – отметить самых достойных представителей розничного рынка и привлечь внимание профессионального сообщества к наиболее значимым достижениям в области развития ритейла за прошедший год, а также вооружить розничных специалистов лучшими практиками развития розничного бизнеса.

Компания НИКАМЕД впервые принимала участие в RETAIL WEEK AWARDS 2018 наряду с такими, традиционно присутствующими представителями розничного бизнеса, как X5 Retail Group, М.Видео, ЛЕНТА, АСКОНА и др. И первый опыт оказался более чем успешным! Первая профессиональная сеть ортопедических салонов «ОРТЕКА» завоевала 1 место сразу в двух номинациях: «ЛУЧШИЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ» и «РАБОТОДАТЕЛЬ ГОДА».

В рамках номинации «Лучший потребительский опыт» производилась оценка того, насколько позитивным и уникальным является опыт взаимодействия клиента с розничной сетью, насколько компании удастся помочь ему в решении его проблем и удовлетворении потребностей.

Уникальность потребительского опыта в ОРТЕКЕ состоит в том, что любой человек может получить профессиональную ортопедическую помощь, подбор эффективных медицинских изделий, консультацию специалиста по ортопедии или врача в лицензионных кабинетах ОРТЕК, через Единую Ортопедическую Справочную, интернет-магазин и другие каналы взаимодействия. И все это в шаговой доступности от дома, работы или онлайн, в любое время и с неизменно высоким уровнем сервиса.

Построить успешный потребительский опыт – задача сложная для любой розничной сети, это не разовый проект, а непрерывная работа, направленная на повышение качества сервиса и профессионализма.



В номинации «Работодатель года» нужно было доказать всем участникам Экспертного жюри, почему компания является выдающимся местом для работы, чем привлекательна при наборе новых сотрудников миссия компании, раскрыть секреты по привлечению и удержанию сотрудников, продемонстрировав доказательства успешности.

Действительно, трудоустроившись в компанию спешат люди, для кого ЗАБОТА, ПОМОЩЬ И ЗДОРОВЬЕ не пустые слова, а ежедневная работа, результатом которой является доступность качественных ортопедических изделий и оказание высокопрофессиональных медицинских услуг. В условиях растущего численного состава (за 3 года персонал ОРТЕКИ удвоился) для успешного выполнения сотрудниками своих профессиональных обязанностей компания создает не только комфортное рабочее пространство, но и ежегодно расширяет свой перечень программ вовлечения, обучения и развития

