

Mitä oikein teetkään työkseksi?

Aina tavatessani uusia ihmisiä, minulta kysytään, mitä teen työkseni. Silloin voin vaihtaa autopilotille. Yleensä keskustelu nimittäin noudattaa aina samaa rataa. Ensin kuulen huudahduksen: "Ai radiattoria?" Ja sen jälkeen todetaan: "Minulla ei ole aavistustakaan, millaisia radiattoria minun talossani on". Lyhyen keskustelun jälkeen vieras kysyy: "Tarkoittaako se, että radiattorien välillä on eroja?"

Silloin pääsen selittämään, että on olemassa kompakteja radiattoria, putkiradiattoria, vaakasuuntaisia radiattoria, konvektoreita ja niin edelleen. Tässä vaiheessa osa keskustelukumppaneista menettää mielenkiintonsa aiheeseen. Se sopii oikein hyvin. Haluan vapaa-ajallani yleensä keskustella muista kuin työasioista, esimerkiksi puutarhanhoidosta, lapsista tai edellisestä lomasta. Joskus kuitenkin tapaan ihmisiä, jotka ovat aidosti kiinnostuneita. He ovat yleensä juuri rakentaneet tai remontoineet kotiaan. He pohtivat aihetta tosissaan ja haluavat tarkempaa tietoa. Sekin sopii minulle, sillä pidän työstäni todella paljon. Yleensä odotan siihen asti, että keskustelukumppanini huomaa, mistä on jäänyt paitsi. "Ai, tuota en tiennytkään. Olisin sitä paitsi voinut maksaa vähän lisää tyylikkäämmästä muotoilusta". Tässä vaiheessa totean yleensä: "Se on harmi sekä myyjän että meidän kannaltamme". Lisäksi kerron hänelle melko painokkaasti, että myyjän tärkein tavoite on toimittaa toimiva ja energiatehokas radiattori ja että muotoilu on toissijainen, vieläpä melko uusi näkökohta. Eikä silloin varmaan ollut tarjolla muita kuin yhdenlaisia radiattoria. "No tehkää te valmistajat sitten asialle jotain". Vastaan, että me teemme koko ajan. Hänen pitäisi vain avata joku niistä monista sisustuslehdistä, jotka

esittelevät säännöllisesti radiattoria ja niiden erilaisia malleja, värejä ja pintoja. Kerron myös, että markkinointimme tekee väsymättä töitä tunnettuutemme eteen. Yleensä tässä vaiheessa keskustelukumppanini nyökkää ja ihmettelee, miksi ei kerännyt tietoa radiattoreista ennen rakentamista. Kylpytilat kyllä oli suunniteltu viimeisen päälle altaita ja koukkuja myöten. Hän miettii asiaa hetken ja vaikenee sitten. Itse olisin jo ajat sitten ollut valmis vaihtamaan puheenaihetta.

Sen sijaan alan esitellä seuraavaa mainoskampanjaamme ja erinäköisiä lämmittämiämme. Joskus leikittelen ajatuksella, että keskustelu menisikin uusille raiteille. Epäilevän sävyn sijaan minulle sanottaisiin leveästi hymyillen: "Ai se taisikin olla teidän firmanne, joka valmistaa niitä kattuhuoneistoomme asennettuja tyylikkäämpiä radiattoria!" Sen jälkeen voisimme siirtyä sujuvasti puutarhanhoitoon, lapsiin ja lomasuunnitelmiin. Tai voisimme olla puhumatta mitään ja suunnata suoraan ruokapöytään.



Martin Hennemuth
Marketing Manager Purmo Saksa

EasyFair: on helppo tapa järjestää näyttely

Pehr Lindh, LVI Ruotsi, myyntijohtaja



Easy Fair on Euroopan johtava aikaa ja kustannuksia säästävä messujärjestäjä. Sen pyrkii järjestämään ihmisille mahdollisuuden tavata ja hoitaa liiketoimiaan ammattiympäristössä.

Se on nimittäin todella helppoa. Kaikki näytteilleasettajat saavat samanlaisen, valmiiksi rakennetun vakiostandin easyFairs-konseptin mukaan. LVI Finland ja Sweden ovat ottaneet osaa kahteen viimeisimpään sähköalan messutapahtumaan, SÄHKÖ & ELMÄSSÄ -messuihin.

"SÄHKÖ on tärkeä sähköalan ammattilaisten kohtaamis- ja verkostoitumispaikka, kertoo LVI Finlandin Sales Manager Joni Grönqvist. Tapahtuma käsittää kaksi perättäistä myyntipäivää, johon osallistuu alan tärkeimpiä ostajia ja päätöksentekijöitä. Helsingissä järjestetty SÄHKÖ 2011 keräsi kahden päivän aikana yhteensä 6761 kävijää.

"Useimmat vieraat ovat erityisen kiinnostuneita uusista innovaatioista ja tuotteista", kertoo LVI Swedenin Sales Manager Pehr Lindh. "Se ei ole alan suurimpia messuja, mutta siellä pääsee lähelle asiakasta pienillä standeilla, ja kävijät ovat erittäin kiinnostuneita", Lindh sanoo. Messuraportit puhuvat puolestaan: 92 % kävijöistä kertoi suunnittelevansa yhden tai useamman näytteillä olleen tuotteen hankintaa lähitulevaisuudessa. ■

Nähdään Easy Fair –messuilla!

LANGILA JA SANBE

Ovat sähköisten sisustusradiattorien aatelia

LVI:n menestys perustuu selkeästi laatuun. Kun takana on yli 90 vuoden kansainvälinen kokemus älykkäistä lämmitysratkaisuista, tiedämme tarkalleen, mitä meiltä vaaditaan: tyylikkäämpiä, mukavia ja myös erittäin energiatehokkaita lämmittämiä. Ja tietysti niiden tulee olla näyttäviä!

Haluamme näyttää muille suuntaa innovaatioissa, laadussa, energiatehokkuudessa ja muotoilussa. Siksi olemme luoneet kaksi uutta tuotesarjaa, Langilan ja Sanben. Kauniisti muotoilluissa lämmitinelementeissä lämmönluovutus yhdistyy ajattomaan näyttävyyteen. Ne saavat paikan kodissasi ja sydämässäsi.

Langilan selkeät, suorat linjat sopivat hyvin kubistiseen ympäristöön, kun taas Sanben pyöreät linjat ovat tyylikäs ratkaisu lähes kaikkiin ympäristöihin. Kaikkien lämmitinelementtien tavoin Langila ja Sanbe täyttävät tiukimpien standardien vaatimukset. Ne tuovat tullessaan



Design- radiattorit Langila ja Sanbe

kaikki konvektio- ja säteilylämmityksen edut. Lisäksi 10 vuoden takuu antaa mielenrauhaa. Langila vai Sanbe? Valinta on sinun. Nämä näyttävät, poikkeuksellisen tyylikkäästi sisustuslämmittimet kohentavat jokaisen tilan ilmettä. ■