

A więc gdzie pracujesz?

Za każdym razem, kiedy nowo poznana osoba pyta mnie, czym się zajmuję, mogę od razu odtworzyć tę samą taśmę. To dlatego, że zazwyczaj rozmowa toczy się w ten sam sposób. Najpierw rozmówca wykrzykuje: "Grzejniki?", a następnie stwierdza: "Nie mam pojęcia, jakie grzejniki mam w domu". Następnie, po krótkim zastanowieniu pyta: "Czy to oznacza, że istnieją różnice pomiędzy poszczególnymi typami grzejników?".

Wówczas wyjaśniam, że istnieją grzejniki płytowe, kolumnowe, dekoracyjne, konwektorowe itd. W tym momencie niektórzy z moich rozmówców tracą zainteresowanie tematem. Odpowiada mi to, bo w wolnym czasie wolę rozmawiać na tematy niezwiązane z pracą np. o uprawie ogrodu, dzieciach czy też ostatnim urlopie. Niekiedy jednak spotykam osoby żywo zainteresowane. Zazwyczaj są to ludzie, którzy ostatnio wybudowali lub wyremontowali dom. Naprawdę zastanawiają się nad tym tematem i chcą usłyszeć szczegółowe informacje. Nie ma sprawy – w końcu uwielbiam swoją pracę. Zasadniczo czekam na moment, w którym rozmówca zaczyna żałować swoich decyzji. "Nikt mi tego nie powiedział. Chętnie wydałbym kilka euro więcej na ciekawszy model grzejnika". Wówczas myślę: "Tym gorzej dla instalatora, tym gorzej dla nas". Mimo to, mówię na głos, że priorytetem instalatora grzejników są ich funkcjonalność i efektywność energetyczna.

Model natomiast jest drugorzędny, a także całkiem inną kwestią. W końcu kiedyś istniał tylko jeden rodzaj grzejnika. "A więc powinniście coś z tym zrobić – wy producenci". Odpowiadam, że coś z tym robimy. Wystarczy, aby rozmówca przejrział magazyny wnętrzarskie, które regularnie publikują artykuły na temat grzejników, prezentujące różne modele, kolory i sposoby

wykończenia powierzchni. Mój rozmówca pokiwa głową oraz zacznie się zastanawiać, dlaczego nie zgromadził informacji o grzejnikach zanim rozpoczął budowę domu. Przecież projektantowi wewnątrz dał dokładne instrukcje co do wyboru ceramiki i armatury. Myśli o tym przez chwilę, a następnie milknie. Jeśli o mnie chodzi, dawno już zapomniałem, gdzie jestem, a poza pracą wolałbym rozmawiać na jakiś inny temat.

Zaczynam natomiast rozmyślać nad naszą kolejną kampanią marketingową i różnorodnością modeli grzejników. Czasem bujam w obłokach próbując wyobrazić sobie rozmowę, w której jestem pytany o swoją pracę. Zamiast wątpliwego stwierdzenia "Grzejniki?" rozmówca zapytałby, szeroko uśmiechając się: "Czy to Twoja firma wyprodukowała te płaskie grzejniki, które zamontowałem na poddaszu?". Po takim wstępnie moglibyśmy przejść do innych tematów np. ogrodu, dzieci czy wakacji. Moglibyśmy też pominąć rozmowę i skierować się w stronę bufetu... ■



Martin Hennemuth
Kierownik Marketingu Purmo Niemcy

Easy Fair łatwy sposób na organizację wystawy

• Pehr Lindh, Dyrektor ds. Sprzedaży LVI Szwecja



Easy Fair jest europejskim liderem w szybkiej i efektywnej kosztowo prezentacji na imprezach targowych. Celem działania firmy jest ułatwienie organizacji biznesowych spotkań w profesjonalnym otoczeniu. Udział w targach jest naprawdę łatwy. Wszystkie firmy biorące udział w targach mają prawo do wykorzystania standardowych boksów ekspozycyjnych przygotowanych według koncepcji Easy Fair. Udział LVI Finlandia i Szwecja w dwóch ostatnich imprezach targowych branży elektrycznej SÄHKÖ & ELMÄSSA zakończył się sukcesem.

"SÄHKÖ to ważne miejsce spotkań i okazja do nawiązywania kontaktów dla profesjonalistów z branży elektrycznej" – wyjaśnia Joni Grönqvist dyrektor sprzedaży LVI Finlandia. Dwa dni targów to świetna okazja do intensywnych działań sprzedażowych, ponieważ zbierają się tu kluczowi klienci oraz osoby decyzyjne w branży. Targi SÄHKÖ 2011 w Helsinkach w ciągu dwóch dni zgromadziły łącznie 6761 odwiedzających.

"Większość odwiedzających poszukuje informacji o innowacyjnych rozwiązaniach i nowych produktach" mówi Pehr Lindh, dyrektor sprzedaży LVI Finlandia. "To nie jest największa impreza targowa, jednak małe powierzchnie ekspozycyjne sprawiają, że kontakt z klientem jest łatwy, a o osoby odwiedzające stoisko są prawdziwie zainteresowane produktami" wyjaśnia Pehr Lindh. Według danych podsumowujących imprezę 92% odwiedzających deklaruje, że w najbliższym czasie planuje zakup jednego lub więcej produktów, które widzieli na targach. LVI oczekuje ekscytujących wyzwań jakie stawia przed firmą rok 2012. ■

Do zobaczenia na Easy Fair!

LANGILA & SANBE W SKANDYNAWII I FRANCJI – NOWY STANDARD ELEKTRYCZNYCH GRZEJNIKÓW DEKORACYJNYCH

Bez wątpienia jakość jest kluczem do sukcesu marki LVI. Dzięki 90-letniemu doświadczeniu w dziedzinie inteligentnych rozwiązań grzewczych wiemy dokładnie, czego oczekuje od nas nasz klient: grzejników, które nie tylko dają styl i komfort, ale są również bardzo energooszczędne. Oczywiście powinny być również piękne!

Naszą ambicją jest przewodzenie w sektorze grzewczym w dziedzinie innowacyjności, jakości, designu i wydajności energetycznej. Dlatego też stworzyliśmy dwa nowe produkty: Langila i Sanbe. Naszym założeniem projektowym, w przypadku tych grzejników, było nie tylko zaistnienie w domach naszych klientów, ale również w ich sercach. Dzięki czystym i prostym liniom, Langila wspaniale komponuje się z nowoczesnymi kubistycznymi powierzchniami, natomiast zaokrąglone formy Sanbe są eleganckim rozwiązaniem projektowym w prawie każdym wnętrzu. Tak jak wszystkie nasze grzejniki, Langila i Sanbe spełniają wysokie wymagania i standardy. Oferują nie tylko komfort użytkowania, ale także poczucie bezpieczeństwa – dzięki 10-letniej gwarancji. ■



▶ Grzejniki Langila i Sanbe