

Szántai Sárközi Ambrus



Profilgyártó és nyílászárógyártó partnernap

Pontos számot nem lehet tudni, de még megbecsülni is nehéz a magyarországi műanyag nyílászárókat gyártó, illetve forgalmazó vállalkozások számát. Egy azonban bizonyosan érzékelhető: erős és élesedő a verseny közöttük. Egyesek az árak csökkentésével, mások a választék bővítésével, megint mások a folyamatos minőség javításával próbálnak előnyhöz jutni a piacon. Mindeközben a vásárlók egyre tájékozottabbak és igényesebbek. Ezért megalapozott az a vélemény, hogy az egymással folyamatos üzleti kapcsolatban álló profilgyártó, termék előállító, valamint az állandó partnerforgalmazók összehangolt tevékenysége biztosíthatja legnagyobb eséllyel a piaci sikert.

A profilgyártó

A műanyag nyílászárók piacán legelőször is szükség van egy hosszútávon megbízható minőségű alapanyagot gyártó vállalkozásra. A műanyag nyílászárókkal szembeni elvárások és követelmények az évek során folyamatosan változtak, ezért a választásnál elsődleges szempont a profilgyártó cég innovatív tevékenysége. Ezen belül is nem a kényszerűségből adódó követő jellegű változtatásokat, hanem a jövőben gondolkodó, állandó fejlesztéseket végző gyártók felé érdemes fordítani a figyelmet. Érzékelhető ugyanis, hogy a tudatos vásárlók elvárásai folyamatosan növekednek a nyílászárók hőtechnikai jellemzőivel, statikai tulajdonságaival, valamint a tartós és esztétikus felületével szemben. Egyidejűleg szinte programozottan szigorodnak a végtermékkel kapcsolatos nemzetközi és hazai energetikai és környezetvédelmi szabályok is. Szerencsés helyzetet jelent tehát, ha a legtöbb elvárást egy profilban egyesítve képes teljesíteni a gyártó.

A nyílászárógyártó

Természetesen önmagában a jó minőségű profilok semmit sem érnek, ha a gyártó nem rendelkezik a megfelelő technikai, technológiai és szakember háttérrel. A gyártási folyamatoknak megfelelően telepített gép-

sorok, a közöttük kialakított kiszolgáló kapcsolatok, valamint a kor igényeinek megfelelő automatizált gépek biztosíthatják a jó minőségű műanyag profilból készülő kiváló végterméket.

A nyílászárógyártó ezeket mutatta be egy partnernap keretében. A gyártó gazdaságos termelését azonban jelentős mértékben befolyásolja a viszonteladói hálózata, illetve azoknak a termékkel kapcsolatos ismerete. Hiába szeretne ugyanis a legkorszerűbb termékeket gyártani, ha a forgalmazók ezeket nem ismerik, így azok nem is kerülnek a kínálati listájukba. Ezért tartja fontosnak a cég vezetése a partnerek folyamatos tájékoztatását, továbbképzését.

Forgalmazók és beépítők

A megjelent forgalmazó és beépítő vállalkozások megismerkedhettek a használt profil minden tulajdonságával és kipróbálhatták a legfejlettebb marketing eszközöket is. Nagy sikere volt a virtuális bemutatóteremnek, amelynek az értékesítés során lehet kiemelt jelentősége. Ez egy szemüveg (összekötve egy lappal és egy távolság érzékelővel), amelynek segítségével a potenciális vevő változtatható színű nyílászárókkal beépített virtuális lakásban mozogva képes az ablakot kinyitni, sőt azon kihajolni. Mozgása közben változtathatja a külső és belső fényviszonyokat, akár külső vihart szimulálhat, majd az ablak virtuális bezárásával érzékelheti a hanggátlásból eredő különbséget is. Különleges élményt nyújt e szimulált térben, a szobában való 360 fokos körbe forgathatóság, valamint az ablak színének, a külső fényviszonyok (borús, illetve napos) változtatásával a belső hatások megtekinthetősége. Az ablakon történő kihajolás és ebből a helyzetből történő vizuális hatás igazán lenyűgöző az eszköz a használója számára.

A partnernap eredményességét biztosították a gyártókkal folytatott konzultációs kérdések és válaszok, valamint a forgalmazók által megfogalmazott kereskedelmi és beépítői tapasztalatokból származó javaslatok egyeztetése.