

Grupa SBS i jej przyjaciele w Wiśle – podsumowanie roku 2010



Najważniejszym punktem w programie spotkania w Wiśle była konferencja prezentująca zmiany w Grupie SBS w zeszłym roku i jej osiągnięcia

W dniach 14–16 stycznia 2011 roku, w hotelu Gołębiewski w Wiśle, odbyło się Roczne Spotkanie Grupy SBS. Wśród zaproszonych ponad 500 gości byli właściciele i pracownicy hurtowni należących do Grupy SBS, uczestnicy programu lojalnościowego Integris oraz Mecenasami Spotkania – przedstawiciele producentów z branży. Mecenasami Roczego Spotkania Grupy

SBS były firmy: Armatura Kraków, Deante, Elektromet, VTS Euroheat, Ferro, Grundfos, Immergas, Kan, Sanitec Kolo, Kospel, Magnaplast, Oventrop, Perfexim, Purmo, Vaillant, Wilo.

W tym roku Grupa SBS postawiła na górski klimat, w pięknej okolicy spotkania branżowe, integracja, wypoczynek i zabawa nabrały nowego wymiaru. Jak zwykle

na spotkaniach Grupy SBS na gości czekała moc atrakcji – wspólne wieczory sprzyjały integracji, a konferencja i branżowe spotkania w Kawiarence Mecenasów pozwoliły na wzmocnienie kontaktów biznesowych.

Wśród atrakcji spotkania była m.in. biesiada góralska, uroki parku wodnego, uroczysty bal, którego punktem kulminacyj-

nym był koncert Urszuli z zespołem. Już za rok kolejne spotkanie Grupy SBS – tym razem w wyjątkowej oprawie. Firma świętować będzie swoje 10-lecie na rynku. A już od stycznia ruszył nowy program lojalnościowy Grupy SBS: intergis+, łączący lokalne spotkania organizowane przez hurtownie z nową formułą nagradzania instalatorów. ■

Grupa SBS na rynku w roku 2010

W programie spotkania w Wiśle znalazły się konferencja podsumowująca rok 2010 oraz Kawiarenka Mecenasów spotkania. Na konferencji przedstawione zostały działania, sukcesy i osiągnięcia Grupy w 2010 roku oraz plany na rok 2011. Przedstawiciele SBS zaprezentowali również nowy program lojalnościowy na rok 2011: intergis+.

Grupa SBS

- obsługuje 158 hurtowni,
- dostarcza produkty od 180 dostawców,
- zwiększyła obrót o 11% (412 mln zł) przy tym samym poziomie kosztów,
- osiągnęła najwyższy wskaźnik obrotu/pracownika ze wszystkich grup zakupowych (24 osoby – ponad 17 mln/osobę),

Kolejny rok pokazał, że marki **KELLER & DELFIN** cieszą się coraz większym zaufaniem klientów i podbijają rynek (14% w obrocie Grupy SBS). Wśród hitów sprzedaży KELLER & DELFIN znalazły się: grzejniki płytowe KELLER, system grzewczy KELLER PP; system KELLER

PEX; rodzina baterii DELFIN; spłuczka podtylnkowa DELFIN. Nowa marka w SBS zaistniała w ofercie w 2010 roku to NANOPANEL VENTIL i NANOPANEL COMPACT, grzejniki płytowe wykonane na najnowszej linii produkcyjnej z powłoką antykorozyjną nanoszoną metodą nanotechnologii opracowaną przez firmę Henkel.

Produkty na wyłączność dla SBS

1. Kocioł kondensacyjny WINDSOR, producent – Termet (Polska), atrakcyjna cena i szeroka oferta: WINDSOR 25 – jednofunkcyjny, WINDSOR 25 – dwufunkcyjny, WINDSOR 30 – jednofunkcyjny, WINDSOR 30 – dwufunkcyjny.
2. Grzejniki aluminiowe ALICE (producent: Armatura Kraków, atrakcyjna cena, wysoka jakość wykonania, gwarancja: 10 lat).

Grupa SBS rozpoczęła współpracę z nowymi dostawcami, firmami: KAN – w zakresie systemów instalacyjnych i grzewczych KAN-Therm; FERROLI – w zakresie grzejników aluminiowych Keller New.



Maciej Korycki i Sławomir Maciejewski, kierownictwo Grupy SBS podczas prezentacji i w rozmowach po konferencji



Nowy program lojalnościowy i promocyjny Integris+ już działa



Nowa formuła nagradzania instalatorów! Integris+ Grupy SBS to nowatorski system premiowania klientów za zakupy, połączony ze spotkaniami dla klientów. Program trwa przez cały rok 2011 i swoim działaniem obejmuje całą Polskę: uczestnikami są hurtownie należące do Grupy SBS oraz ich klienci – instalatorzy, firmy wykonawcze i handlowe.

Instalatorzy kupujący w hurtowniach Grupy SBS produkty dostawców biorących udział w programie dostają w hurtowniach kupony konkursowe (1 kupon za każde 3 tys. zł zrealizowanego obrotu na produktach programu).

Raz na trzy miesiące hurtownie urządzą spotkania dla swoich klientów, na których klienci w zamian za zebrane kupony dostają nagrody. Na każdym spotkaniu hurtownia rozdziela dostępne nagrody, zgodnie z zasadą: za największą liczbę zebranych kuponów najcenniejsza nagroda z dostępnej puli. Nikt nie wychodzi z pustymi rękoma! Do wygrania ponad 20 000 nagród – artykułów techniki grzewczej, sanitarnej i instalacyjnej!

Na uczestników czekają: kotle, kolektory, systemy rur do instalacji, grzejniki, pompy, zawory, rozdzielacze, kominy, ogrzewacze, ceramika sanitarna, zestawy podtynkowe, baterie, narzędzia i wiele innych cennych nagród.

Więcej o programie na www.integrisplus.pl

Po konferencji odbyła się Kawiarenka Mecenasów, gdzie w spokojnej atmosferze toczyły się rozmowy branżowe i handlowe, a uczestnicy mogli porozmawiać z przedstawicielami producentów o nowościach produktowych i sytuacji na rynku