

Instalacyjna Polska na Targach Grupy SBS 2017

Przeciekające dachy namiotów, zakopujące się samochody, brodenie po kostki w błocie, protesty grup AA, fizjoterapeuci bijący na alarm z powodu ciężaru toreb z gadżetami, kolejki do dentystów po zjedzeniu kilogramów krówek, a do tego pękające paski w spodniach po wielogodzinnych wizytach w strefie gastronomicznej – taki jest nieoficjalny bilans szóstych Targów Grupy SBS, które odbyły się w Strykowie w dniach 25-26 kwietnia 2017 r.

Rozbudowane stoiska, samochody szkoleniowe, ekspozycje zewnętrzne, piękne hostessy, oryginalne zbroje czy mierzenie siły uderzeń pięściami – każdy z producentów miał swój pomysł na ciekawe zaprezentowanie się podczas Targów Grupy SBS 2017. Było to tym różnorodniejsze, że w tym roku wystawców pojawiło się rekordowo dużo – w jednym miejscu i czasie udało się zebrać 106 marek reprezentujących branżę instalacyjno-sanitarno-grzewczą i sieci zewnętrznych. Odwiedzający targi mieli więc okazję zapoznać się z pełną ofertą dostępną na branżowym rynku, w tym z ofertą Marek Własnych Grupy SBS: Keller, Nanopanel i Delfin. Nie zabrakło przy tym premier – wiele firm swoje nowe rozwiązania na targach Grupy SBS pokazywało klientom po raz pierwszy.

Przez dwa dni teren targów gościł ok. 3500 osób. Byli to zarówno przedstawiciele hurtowni Grupy SBS, jak i instalatorzy, czy projektanci. Docierali oni w ramach organizowanej w Hurtowniach Grupy SBS akcji autokarowej. Organizatorów niezmiernie cieszy liczny udział uczniów szkół technicznych.

Poza solidną dawką merytorycznych informacji, na

każdego na stoiskach czekała także spora dawka rozrywki. Wystawcy organizowali zawody i konkursy dla uczestników (można było np. powymieniać się podaniami z zawodnikami rugby!). Nie zabrakło także strefy gastronomicznej, z której każdy mógł bezpłatnie skorzystać.

Co mówią o targach Grupy SBS?

O tym, jak istotne dla branży instalacyjnej są Targi Grupy SBS, najlepiej świadczą opinie uczestników.

Damian Majer, dyrektor ds. sprzedaży krajowej Ferro: „Jest to jedna z większych i ważniejszych imprez w kalendarzu branżowym. Biorąc pod uwagę naszą ofertę, bliski kontakt z instalatorami jest niezwykle dla nas istotny. Targi to jednak nie tylko okazja, by zaprezentować wspomnianą ofertę, ale też by zebrać informację zwrotną na temat zastosowania różnych produktów w instalacjach domowych. Jest to wyjątkowa okazja, by spotkać się z instalatorami, którzy tłumnie odwiedzają te targi oraz z naszymi partnerami, udziałowcami Grupy SBS”.

Arkadiusz Typiak, szef regionu małopolska w Grupie Armatura: „Tutaj trzeba być zarówno ze względów



wizerunkowych, jak też po to, by mieć okazję zapoznać klientów z tym, co mamy nowego. Tu przyjeżdża wielu klientów instalacyjnych. Jesteśmy firmą, która działa na wielu polach, a na targach mamy okazję zaprezentować segment rozwiązań istotnych z punktu widzenia instalatora. W tym m.in. nowe zawory czy nowy oddolnie zasilany grzejnik, który dostarczamy w ramach marki Keller wyłącznie dla Grupy SBS”. **Waldemar Wojtaszek**, menadżer regionu łódzkiego w firmie KAN: „Tak jak wszyscy, chcemy pozyskiwać nowych klientów, a to jest przede wszystkim impreza dla ludzi pracujących z hurtowniami Grupy SBS. Udział w tych targach jest więc okazją do poszerzenia zasięgu rynkowego i pozyskania nowych klientów, którzy np. dopiero niedawno zaczęli współpracę z hurtowniami Grupy. W ofercie naszej firmy na przełomie roku pojawia się wiele nowości, więc to wiosenne spotkanie jest doskonałą okazją, by je komunikować. Pokazujemy, że z naszej strony instalatorzy zawsze mogą liczyć na wsparcie przy poznawaniu nowych produktów”.

Andrzej Szewczuk, key account manager w Grupie Rovese: „Staramy się uczestniczyć we wszystkich wydarzeniach organizowanych przez Grupę SBS. Kluczowa jest dla nas współpraca z firmami instalacyjnymi, ponieważ nasz produkt do klienta końco-

wego bardzo często dociera właśnie poprzez decyzję tego specjalisty. Wydarzenie takie jak Targi Grupy SBS to miejsce, w którym możemy spotkać się z naszym prawie końcowym odbiorcą, tym, który ostatecznie z naszym produktem pracuje”.

Tomasz Krawczyk, doradca techniczny Magnaplast: „Wystawiamy się tu od lat i od lat z Grupą SBS pracujemy. Wielką wartością targów jest przede wszystkim grono ludzi, którzy je odwiedzają. Skala odwiedzin i to, że są to naprawdę specjaliści z branży, wyróżnia tę imprezę na tle innych wydarzeń. Niejednokrotnie są to ludzie nam już znani, profesjonalści, z którymi rozmawiamy bardziej koleżeńsko i merytorycznie niż handlowo”.

Przemysław Gątnicki, zastępca dyrektora handlowego Deante: „Wymiar handlowy, edukacyjny, ale też wizerunkowy, to aspekty, które decydują o tym, że trzeba się pojawić na Targach Grupy SBS. Tu się przyjeżdża z ofertą dla konkretnej grupy odbiorców. Dla nas jest to też szansa na przekazanie w ciągu zaledwie dwóch dni nowych informacji dla dużego grona instalatorów. To dobre miejsce, by zaznajomić instalatorów z nowościami – oni chętnie przychodzą, by zobaczyć coś, czego jeszcze nie znają. Taka formuła Targów Grupy SBS jest jak najbardziej trafiona”.

Andrzej Zarębski, kierownik ds. produktu budow-

nictwo mieszkaniowe Grundfos: „Kontakt z tak szeroką i sprofilowaną grupą instalatorów jest dla nas bardzo ważny. Z jednej strony możemy pokazać nowości i ułatwienia, które podnoszą komfort pracy, z drugiej – dostać informację zwrotną na temat tych rozwiązań, które już są w ofercie. Wydaje mi się, że tę imprezę wyróżnia to, że wielu instalatorów przyjeżdża ze swoimi opiekunami z hurtowni, z tymi ludźmi którzy na co dzień z nimi współpracują. W związku z tym relacje na miejscu są bardzo bliskie i koleżeńskie. Dla nas to jest wielka szansa, by dowiedzieć się, jak mamy pracować, by jeszcze lepiej spełniać oczekiwania klientów”.

Sebastian Woźniak, dyrektor działu techniki budowlanej w firmie Wilo: „Firma Wilo od lat kładzie nacisk na bezpośredni kontakt z klientem. Co roku organizujemy szkolenia w kilkunastu miastach Polski, w których biorą udział tysiące instalatorów. Targi SBS to okazja do ponownego spotkania wielu z tych osób, wymiany doświadczeń, przedstawienia nowości w ofercie produktowej albo po prostu odświeżenia przyjaznych kontaktów. To, co wyróżnia tę imprezę, to tłum instalatorów! I to jest ich największa zaleta, przecież po to jest tutaj większość dostawców. Do tego cenna jest możliwość spotkania się z przedstawicielami hurtowni z całej Polski w jednym miejscu”.

Zdjęcia z Targów Grupy SBS 2017 na stronie <https://www.grupa-sbs.pl/aktualnosci/na-targi-grupy-sbs-przyjechala-cala-instalacyjna-polska>

