



Z rodziną na urodzinach

Była piękna pogoda i miejsce idealne na takie spotkanie. Była część oficjalna, mniej oficjalna i zupełnie nieoficjalna. Była świetna zabawa i urodzinowy tort. Bo to było 10 lat grzejników Purmo z Rybnika.

– o pikniku

s. 5

Purmo Expert – Instalator
– wkrótce półmetek

s. 2

Zacznijmy
od początku

s. 4

Z rodziną
na urodzinach

s. 5

Kryminal
z happy endem

s. 6

Nowości Purmo

s. 7

Purmo Expert – Instalator

– wkrótce półmetek

31 lipca mija półmetek tegorocznej edycji programu Purmo Expert. To ważna informacja dla tych, którzy postanowią już w połowie konkursu wymienić zebrane etykiety na nagrody – powinni je nam przestać (z zamówieniem na nagrody ze str. 8) właśnie do tego dnia.

Spodziewamy się wielu takich przesyłek, pamiętając, jak to było w zeszłym roku. Tym bardziej że nowych zgłoszeń do programu mamy dużo i napływają one cały czas. Witamy więc wszystkich nowych uczestników i poniżej wyjaśniamy im dokładnie, na czym udział w programie polega. Mamy też

Nowość w programie

Przypominamy też, że program wzbogacił się o nowy produkt, którego instalację premiujemy. Jest nim *rolljet* – izolacja do wodnego systemu ogrzewania podłogowego Purmo. Za zainstalowanie jednego opakowania *rolljetu* Instalator otrzymuje 1 punkt.

nadzieję, że zostaną Państwo stałymi czytelnikami naszego biuletynu.

Natomiast wszystkim tym, którzy brali udział w poprzedniej edycji programu i posiadają już imienną kartę członkowską, przypominamy, że nie muszą ponownie zapisywać się do programu – wystarczy, że od nowa będą zbierać etykiety z zainstalowanych produktów Purmo. Jakie etykiety, z czego i za ile punktów – to wszystko wyjaśniamy poniżej.

A skrócony regulamin, kartę zgłoszenia do programu i formularz zamówienia na nagrody drukujemy na ostatniej stronie biuletynu.

A oto droga do nagród:

Krok 1

Zapisz się do programu

Wypełnij i wyślij kartę zgłoszeniową (tę ze str. 8). Jeżeli potrzebujesz więcej kart (np. dla

znajomych), zrób ksero lub zadzwoń pod numer infolinii: **0801 66 00 66**.

Po przystąpieniu do programu otrzymasz imienną Kartę Członkowską.

Krok 2

Zbieraj etykiety

To najważniejszy krok – z każdego zainstalowanego grzejnika oderwij i zachowaj mniejszą część etykiety. Zbieraj też etykiety z grzejników łazienkowych, opakowań rur ogrzewania podłogowego i izolacji *rolljet*. W ten sposób zdobywasz punkty.

UWAGA: z grzejników Skalar i Argus wytnij obie etykiety!

Krok 3

Wymień punkty na nagrody

Dwa razy w roku (do **31 lipca** i do **30 listopada**) możesz wymienić zebrane punkty na nagrody, podliczając punkty, wypełniając formularz „Zamówienie na nagrody” i dołączając zebrane etykiety. Nagrody zostaną wysłane pocztą do 15 września (jeżeli „Zamówienie na nagrody” było przesłane do



12 punktów
szablon



12 punktów
parasol



24 punkty
czapka



48 punktów
wiatровка



12 punktów
2 odpowietrzniki
do grzejników



12 punktów
koszulka



24 punkty
kosmetyczka

Organizator zastrzega sobie możliwość zmiany nagród. Zamówione nagrody mogą się różnić od przedstawionych na zdjęciach.

31 lipca) i do 20 stycznia (jeżeli „Zamówienie na nagrody” było przesłane do 30 listopada). A więc wystarczy zainstalować określoną liczbę grzejników, rur ogrzewania podłogowego Purmo i izolacji rolljet, aby otrzymać wybrane przez siebie nagrody.

Przykład: jeżeli zainstalowałeś 100 grzejników płytowych Purmo, 16 grzejników łazienkowych, 11 opakowań rur 240 m i 5 opakowań rolljetu – zdobyłeś 181 pkt (100 pkt + 16x2 pkt + 11x4 pkt + 5x1 = 181 pkt).

Nowe osoby, które właśnie przystąpiły do programu i nie otrzymały jeszcze karty członkowskiej, również mogą zamawiać już nagrody, z tym, że na druku zamówienia nie wpisują numeru karty.

I jeszcze serdeczna od nas prośba: zarówno kartę zgłoszenia, jak i zamówienie na nagrody prosimy wypełniać CZYTELNICIE (najlepiej drukowanymi literami). Prosimy też o DOKŁADNE PODLICZANIE punktów, bo często zdarzają się pomyłki, których wyjaśnienie znacznie opóźnia wystanie nagród.

Dodatkowe nagrody

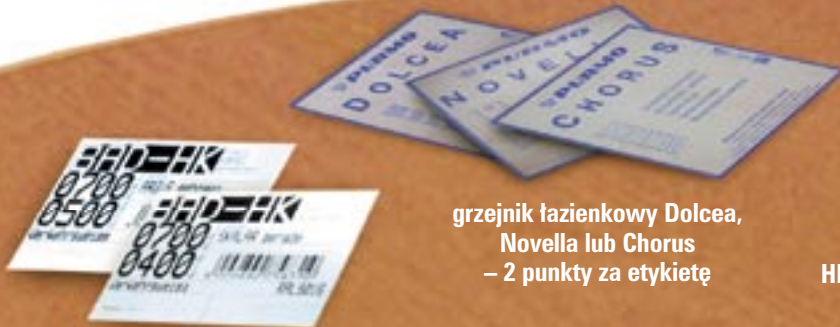
Przypominamy, że na trzech najlepszych na półmetku instalatorów czekają nagrody:

I miejsce
aparat fotograficzny Canon EOS 300

II miejsce
weekend w Polsce w hotelu ***
dla 2 osób

III miejsce
plecak turystyczny Campus (75 l)

Gramy w otwarte karty czyli jak przeliczać etykiety na punkty



grzejnik łazienkowy Dolcea,
Novella lub Chorus
– 2 punkty za etykietę



rury ogrzewania podłogowego
HKS/Sitec 100 m lub Diffu-Pex 120 m
– 2 punkty za etykietę

grzejnik łazienkowy Skalar lub Argus
– 1 punkt za etykietę
(UWAGA: na opakowaniu są dwie etykiety)



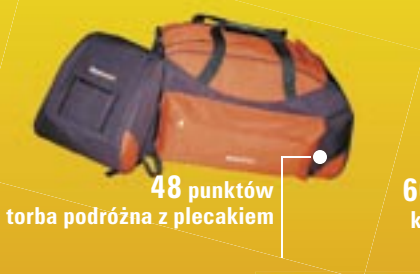
rury ogrzewanie podłogowego
HKS/Sitec 200 m lub Diffu-Pex 240 m
– 4 punkty za etykietę



opakowanie izolacji rolljet
– 1 punkt za etykietę



grzejnik płytowy Purmo lub grzejnik Ratec
– 1 punkt za etykietę



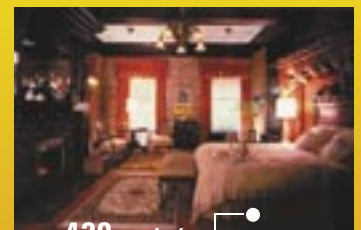
48 punktów
torba podróżna z plecakiem



60 punktów
kombinezon



240 punktów
plecak turystyczny



420 punktów
weekend w hotelu***
w Polsce dla 2 osób



60 punktów
obcinarka



120 punktów
kurtka ocieplana



240 punktów
taker



840 punktów
wycieczka zagraniczna
7 dni dla 1 osoby

Zacznijmy od początku

W 1953 roku w małej miejscowości Purmo w Finlandii trzech rzutcy mężczyźni założyli firmę. Nazwali ją Purmo Produkt i to były początki firmy-matki w Finlandii.

Na początku była piła

Ich pierwszym wyrobem była zmodernizowana przez jednego z nich metalowa piła kabłąkowa dla zawodowych drwali. Piła ta wkrótce podbiła rynek, wypierając z niego dotychczas stosowane piły drewniane. Firma się rozrastała, podobnie jak produkowany przez nią asortyment.

Pod koniec lat 50. postanowili przenieść firmę i produkcję do pobliskiego Jakobstad. Na dobry początek w nowym miejscu Purmo (które zachowało swoją nazwę mimo zmiany miejsca) poszerzyło produkcję o produkt, który w następnych latach stał się światowym przebojem – grzejniki panelowe. Na początku lat 70. Purmo Produkt zostało przejęte przez

Grupę Rettig i stąd nowa nazwa firmy – ale Purmo pozostało nazwą towarową grzejników, które modernizowane i unowocześniane, są dzisiaj najlepiej sprzedającymi się na świecie grzejnikami panelowymi. Grzejniki te są rozprowadzane do ponad 20 krajów, a produkowane w dwóch fabrykach posiadających najnowocześniejsze, zautomatyzowane linie produkcyjne: w fińskiej fabryce w Jakobstad i w polskiej fabryce w Rybniku. Jak Purmo trafiło do Polski?

Polskie poddasze

W Polsce grzejniki Purmo pojawiły się w 1991 roku i cieszyły się tak dużym powodzeniem, że już w następnym roku otwar-

to w Warszawie pierwsze biuro handlowe Rettig Heating. Wszystko zaczęło się od... poddasza Ministerstwa Rolnictwa na placu Trzech Krzyży, bo tam mieściła się pierwsza siedziba firmy.

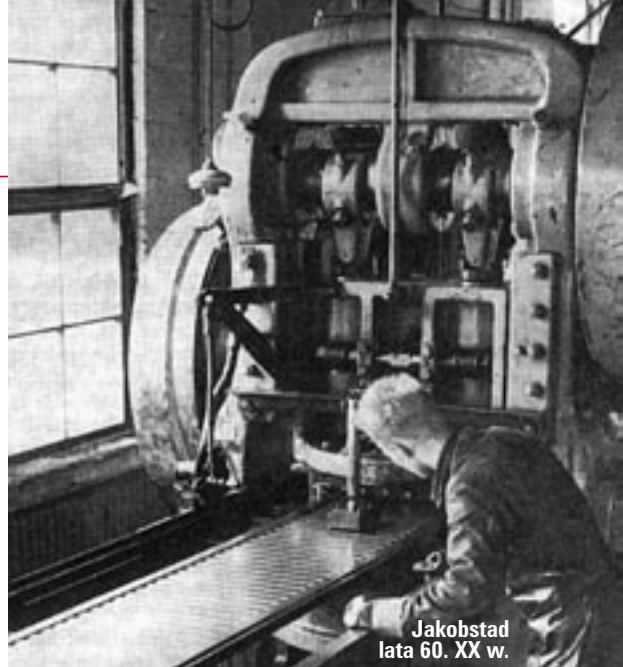
Pracownicy często musieli przeciskać się do pracy między śpiworami strajkujących przed ministerstwem rolników.

Inna sytuacja z tamtych czasów: goście z Finlandii w eleganckich garniturach, wizytując pierwszy magazyn w Warszawie, z zapalem pomagają rozładować naczepy pełne grzejników.

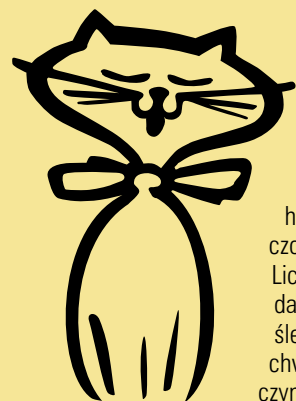
Panowie, którzy dzisiaj są naszymi największymi dealerami, też pewnie wspominają, jak jeżdżąc wówczas pociągami przewozili z duszą na ramieniu ogromne sumy pieniędzy, gdyż za zakupione grzejniki płacili gotówką. A grzejniki były transportowane po kraju głównie samochodami osobowymi, nie wyłączając „maluchów”.

W tych pionierskich czasach zaangażowanie i entuzjazm były ogromnym kapitałem i fundamentem firmy w jej dzisiejszym kształcie.

Bo dzisiaj Rettig Heating w Polsce to nowoczesne biura w Warszawie i w pełni zautomatyzowana, posiadająca trzy linie produkcyjne fabryka w Rybniku. Produkowane tam grzejniki Purmo mają europejskie certyfikaty najwyższej jakości i ogrzewają miliony domów na całym świecie.



Jakobstad
lata 60. XX w.



Koty w marcu

...tak brzmiało poprawnie odczytane hasło zgadywanki „Koci ogon” zamieszczonej w poprzednim numerze biuletynu. Liczba odpowiedzi, które nadeszły do redakcji, cieszy nas bardzo, bo pozwala myśleć, że wielu z Państwa dostarczyliśmy chwilę relaksu. A trójce z Państwa dostarczymy (pocztą) nagrody.

Oto wylosowane osoby, które otrzymają firmowe szlafroki Purmo:

- pan Zygmunta Moś z Jeleniej Góry
- pani Barbara Pflaum ze Strzelc Krajeńskich
- pan Dariusz Wróblewski z Kurzętnik

Gratulujemy!

A wszystkim pozostałym dziękujemy za udział w zabawie.

Z rodziną na urodzinach

Była piękna pogoda i miejsce idealne na takie spotkanie. Była część oficjalna, mniej oficjalna i zupełnie nieoficjalna. Była świetna zabawa i urodzinowy tort. Bo to było 10 lat grzejników Purmo z Rybnika.



17 maja nad Zalew Rybnicki zostali zaproszeni pracownicy naszej firmy z rodzinami. Spotkanie rozpoczęło się uroczystością – od wręczenia wyróżnionym pracownikom dyplomów i nagród. Gospodarzem tej części była dyrekcja firmy z dyrektorem naczelnym panem Franciszkiem Plaskurą w głównej roli. Po tej części scenę opanował zawodowiec: wodzirej i aktor Jurek Gmitrzuk, który już do końca wieczoru (a właściwie prawie do rana) nie dał zgromadzonym wytchnąć, angażując wszystkich do konkursów, zabaw i tańców.

Sporo emocji wzbudził mecz siatkówki panie kontra panowie, który w pięknym stylu wygrały panie.

Dzieci tłumnie korzystały z przygotowanych atrakcji. Brały udział w różnego rodzaju grach zręcznościowych, konkursach plastycznych (rysowały m.in. kota Purmo

i rodziców w pracy). A na wszystkich biorących udział w konkursach czekały upominki: maskotki, kubki, koszulki, chusteczki.

Dzieciaki mogły też pojeździć na koniach lub akumulatorowymi samochodzikami, pojeździć na wielkiej zjeźdźalni, poszaleć w dmuchanym zamku. Można było przejechać się bryczką lub prawdziwym wozem taborowym, a nawet popływać statkiem po zalewie. Ale największym chyba zainteresowaniem cieszyły się skoki na specjalnej konstrukcji eurobungee.

O 18.00 ruszyła dodatkowo dyskoteka dla dzieci, a dla dorosłych swój biesiadny program w śląskim stylu przedstawiła Hajer Kapela: grali, śpiewali i rozbawiali opowieściami przez ponad dwie godziny. Ale to nie był jedyny występ tego wieczoru.



Po kolejnych konkursach (w których trzeba było wykazać się przede wszystkim poczuciem humoru i pewną zręcznością), na scenę wyszedł oczekiwany przez wszystkich, wspaniały mim Ireneusz Krosny. Co mistrz, to mistrz: takie scenki jak „Wizyta u szefa”, „Ochraniarz”, „Mucha”, „Chirurg” czy „Dyrygent” poruszyły wszystkich, wywołując na przemian salwy śmiechu i gromkie brawa. Na koniec występów pan Ireneusz zaprzeczył pogłoskom, że



został mimem dlatego, że nie umie posługiwać się słowem i na dowód opowiedział brawurowo kilka doskonałych dowcipów. Wszyscy więc w świetnych humorach przeszli do namiotu i kolejnego punktu programu: w namiocie czekał ogromny, wspaniały tort jubileuszowy – 10 lat produkcji w Rybniku i 50 lat Purmo. Zagrał zespół i wszyscy chórem odśpiewali sobie i firmie „Sto lat”, a przed dyrekcją stanęło trudne zadanie zdmuchnięcia wszystkich świeczek i podzielenia tortu między wszystkich gości. Poradzono sobie z tym znakomicie i każdy mógł spróbować pysznego tortu. To nie było oczywiście jedyne danie tego wieczoru: podczas całego pikniku działała obsługa gastronomiczna serwująca oprócz standardowych potraw piknikowych (karkówka, kiełbaski, krupnioki, bigos, kurczaki, szaszłyki) także prażone kiełbaski i mintaje, różnego rodzaju sałatki, naleśniki, pizze, kebaby i słodkości dla dzieci. Nie zabrakło również różnorodnych napojów.

Na większości przyjęć wniesienie tortu jest sygnałem kończenia imprezy. Ale nie na tym: tu zabawa właśnie rozkręciła się na dobre. Było chóralne karaoke i grupowe tańce. Były toasty i nocne Polaków rozmowy. Była wspaniała impreza.

Kryminał z happy endem

Wyobraźmy sobie, że nagle otwierają się drzwi i wpada rozwścieczony klient z pretensjami, że montaż grzejników mieliśmy już dawno skończyć, że dziś wieczorem wraca jego żona z wczasów i dom musi lśnić, a tu przecież wszystko jeszcze w proszku i że on się chyba zabije albo właściwie zabije nas!

Najczęściej sytuacja taka toczy się dalej według jednego z trzech scenariuszy.

Scenariusz 1

Czujemy się zaatakowani i zaczynamy bronić się zaciekłe, wykrzykując, że to nie nasza wina, że grzejniki przywieźli później, że akurat wyłączyli prąd na całe popołudnie, a w ścianie wwierciliśmy się niespodziewanie w przewody, których tam absolutnie nie powinno być...

Zdenerwowany klient spowodował, że my też się zdenerwowaliśmy i teraz stoimy naprzeciwko, krzyczymy na siebie coraz głośniej, w tych emocjach już w ogóle nie słyszymy, co druga strona do nas mówi (a właściwie krzyczy) i w zasadzie końca takiej sytuacji nie widać, przynajmniej pozytywnego końca. Chyba jednak ktoś kogoś tu zabije...

Scenariusz 2

To naprawdę nie nasza wina, że praca się opóźniła, ale klient tak na nas naskoczył, że wpadamy w popłoch i chcemy, żeby już tylko tak nie wrzeszczał, więc przepraszamy go uniżenie, biorąc całą odpowiedzialność na siebie, i obiecujemy, że skończymy to w ciągu godziny, co przecież graniczy z cudem.

Być może klient się uspokoi, ale my musimy teraz dzwonić po drugiego pomocnika,

placąc mu ekstra, żeby tylko w ciągu tej pochopnie obiecaną godzinę zdążyć. Będziemy rozżaleni i wściekli sami na siebie i wieczorem pewnie zabijemy żonę.

Scenariusz 3

Co prawda klient się wścieka, ale my jesteśmy na luzie i mówimy: „Proszę się uspokoić, dlaczego się pan tak denerwuje...”

Tym dolewamy tylko oliwy do ognia, bo podważamy jego prawo do zdenerwowania i nasz klient jeszcze bardziej podnosi głos: „Pan mi nie będziesz mówił, co mam robić!! Właśnie, że się nie uspokoję!!” Być może nas nie zabije, ale pewnie sam zejdzie na apopleksję.

Czy jest jakiś inny scenariusz do zastosowania, który nie wiązałby się ze śmiercią jednej ze stron? Jest. Ale musimy najpierw uświadomić sobie, z czym właściwie do nas klient w takiej sytuacji przychodzi. I musimy dostrzec, że w jego wykrzykanej wypowiedzi znajdują się: **fakty** (montaż grzejników trwa zbyt długo), **emocje** (jest bardzo tym zdenerwowany), **potrzeby** (praca musi być skończona do wieczora, bo przyjeżdża żona).

Poprzednie scenariusze zajmowały się każdorazowo tylko jednym z tych elementów. Najskuteczniejszy scenariusz polega natomiast na tym, aby zająć się wszystkimi

trzema obszarami komunikatu klienta. Ale nie ulega wątpliwości, że aby móc to zrobić, musimy **w pierwszej kolejności zająć się jego emocjami**. Musimy mu pokazać, że je dostrzegamy i je rozumiemy. To powinno je stonować, bo klient nie będzie miał już powodu, żeby krzyczeć – krzychał, bo chciał dać nam do zrozumienia, że jest wściekły. Wtedy będziemy mogli przejść do wyjaśnienia faktów, ustalenia jego potrzeb i być może wspólnego zastanowienia się, co w tej sytuacji jest jeszcze możliwe.

Scenariusz 4

mógłby więc wyglądać tak:

Klient: krzyczy, tupie i mówi te wszystkie rzeczy, które przytoczyliśmy na początku artykułu.

My (z przejęciem, ale spokojnie): – Władze, że jest pan bardzo zdenerwowany. Rozumiem, że w tej sytuacji ma pan powody czuć się rozżalony i zły.

Klient (zaskoczony przestaje machać rękami i mówi już trochę spokojniej): – No tak... No właśnie, jestem zdenerwowany, bo miał pan przecież skończyć to wcześniej...

My (przechodzimy do faktów): – I chciałem skończyć i wszystko robiłem, żeby skończyć do południa, ale niech pan spojrzy: w tej ścianie są jakieś przewody elektryczne, których absolutnie nie powinno być w tym miejscu. Musiałem sprowadzić znajomego elektryka, który przeniósł te przewody wyżej. To dlatego tak długo to trwało...

I dalej my (próbując ustalić potrzeby klienta): – O której przyjeżdża pana żona?

Klient (wciągnięty już w rozmowę o faktach i potrzebach): – Mam być po nią na lotnisku za dwie godziny.

My (przejmujemy inicjatywę w znalezieniu rozwiązania): – Ja też potrzebuję jeszcze dwóch godzin, no i trzeba tu będzie posprzątać... Jeśli ktoś by mi pomógł, to myślę, że by się udało ze wszystkim zdążyć.

Klient (szczęśliwy, że pokazało się światło w tunelu): – Właściwie mógłbym poprosić sąsiadkę, myślę że się zgodzi, często zaglądała do mnie, gdy nie było żony i pomagała mi w różnych sprawach...

Ten scenariusz kończy się happy endem. A dlaczego? Bo zajęliśmy się w nim i emocjami klienta (jako pierwszą rzeczą!), i faktami, i jego potrzebami. Być może nie pójdzie nam od razu tak gładko, jak w opisaną scenę, ale namawiamy gorąco, żeby podobny scenariusz poćwiczyć w trudnych sytuacjach z rozczarowanymi klientami. Bo badania wykazują, że **jeden zadowolony klient rekomenduje nas czterem swoim znajomym, podczas gdy niezadowolony klient ostrzeże przed nami jedenastu.**



rys. Jagna Wesolowska

Nowe modele Skalara i Argusa

Grzejniki łazienkowe Skalar i Argus są od roku obecne w ofercie firmy Rettig Heating. Dotychczas te dwa modele oferowaliśmy w czterech szerokościach: 500, 600, 750, 900 mm oraz trzech wysokościach: 714, 1134 i 1764 mm.

Mając na uwadze rosnące zainteresowanie tymi grzejnikami oraz potrzeby rynku, zwłaszcza inwestycyjnego,

rozszerzyliśmy naszą ofertę o cztery typy grzejników łazienkowych. Naszą nową propozycją są grzejniki o szerokości 400 mm (produkowane w dwóch wysokościach 714 i 1134 mm). Idealne zastosowanie tych grzejników to przede wszystkim małe łazienki o niewielkim zapotrzebowaniu na ciepło. W tabeli podajemy dane techniczne nowych modeli.

Dane nowych modeli (szerokość 400 mm)	SKALAR		ARGUS	
numer katalogowy	PS07 400	PS11 400	PA07 400	PA11 400
moc 75/65/20 °C [W]	300	465	300	465
szerokość L [mm]	400	400	399	399
wysokość H [mm]	714	1134	714	1134
rozstaw przyłączy Lp [mm]	360	360	353	353
zawieszenia Lz [mm]	250	250	220	220
zawieszenia Hz [mm]	546	966	546	966
pojemność wodna [l]	2.3	3.8	2.3	3.8
masa [kg]	5.8	8.9	5.8	8.9
liczba poziomych kolektorów	15	23	15	23



Jak zostać właścicielem elektrycznej zaciskarki?

Zaciskarka elektryczna jest głównym i najdroższym narzędziem pomocnym przy wykonywaniu instalacji w systemie HKS. Proponujemy Ci taką drogę jej zdobycia:

1. przy podpisaniu umowy użyczenia na zaciskarkę i dwie szczęki (16 i 20 mm) zakup jednorazowo 1000 mb rury wielorastwowej PURMO HKS i około 350 złączy zaprasowywanych
2. po osiągnięciu obrotu równego 7-krotności pierwszego zakupu (co powinno nastąpić najpóźniej w ciągu roku) możesz odkupić zaciskarkę za 10 zł.

W trakcie promocji zdobyłem punktów.

Jako potwierdzenie zdobytych punktów przesyłam:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z grzejników płytowych Purmo po 1 punkcie |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z izolacji rolljet po 1 punkcie |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z grzejników łazienkowych Novella, Dolcecia i Chorus po 2 punkty |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z grzejników łazienkowych Skalar i Argus po 1 punkcie |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z rur HKS/Sitec 100 m lub Diffu-Pex 120 m po 2 punkty |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | etykiet z rur HKS/Sitec 200 m lub Diffu-Pex 240 m po 4 punkty |

Zamawiam następujące nagrody:

	Nazwa nagrody	Liczba nagród	Rozmiar (S, M, L, XL, XXL)
1			
2			
3			
4			
5			

Łączna wartość zamawianych nagród: punktów

DANE INSTALATORA

numer karty*:

imię:

nazwisko:

adres korespondencyjny:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

* Osoby zapisane do programu, które nie dostały jeszcze karty członkowskiej pozostawiają pole niewypełnione.

DANE FIRMY

nazwa firmy:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

DANE HURTOWNI, W KTÓREJ ZAOPATRUJE SIĘ INSTALATOR

nazwa hurtowni:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

Nagrody proszę przesyłać pocztą pod adresem:

korespondencyjnym firmy

Oświadczenia:

- Oświadczam, że wszystkie dane podane w Zamówieniu na nagrody są zgodne z prawdą.
- Wyrażam zgodę na umieszczenie moich danych w bazie danych uczestników programu Purmo Expert i na ich przetwarzanie zgodnie z treścią Ustawy o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 1997 r., nr 133, poz. 883).
- Wszystkie powyższe dane podałem dobrowolnie.

Pieczętka firmowa

Data:

Podpis instalatora:

UWAGA

Wypełnienie wszystkich pozycji jest obowiązkowe
Zamówienie wraz z kuponami należy wysłać do 31 lipca 2003 r. lub do 30 listopada 2003 r. pod adresem:

Purmo Expert, skr. poczt. 31, 50-211 Wrocław 36

Decyduje data stempla pocztowego.

Skrócony regulamin

- Organizatorem promocji Purmo Expert – Instalator jest firma Rettig Heating.
- Promocją objęte są wszystkie grzejniki płytowe Purmo, grzejniki Ratec, grzejniki łazienkowe, a także rury ogrzewania podłogowego Diffu-Pex i HKS/Sitec oraz izolacja rolljet.
- Warunkiem wzięcia udziału w promocji jest wypełnienie karty przystąpienia do programu Purmo Expert i przesłanie jej do organizatora promocji.
- Promocja Purmo Expert – Instalator polega na zbieraniu etykiet z grzejników, izolacji rolljet oraz fragmentu z opakowań rur ogrzewania podłogowego, na którym znajduje się etykieta, i wymianie ich na nagrody.
- Za każdą etykietę z grzejnika płytowego Purmo oraz z grzejnika Ratec, a także izolacji rolljet i grzejników Skalar lub Argus przyznawany jest 1 punkt. Za etykietę z grzejnika łazienkowego Novella, Chorus lub Dolcecia przyznawane są 2 punkty. Za etykietę z opakowania rur HKS/Sitec 100 m lub Diffu-Pex 120 m – 2 punkty, a etykietę z opakowania rur HKS/Sitec 200 m lub Diffu-Pex 240 m – 4 punkty.
- Za zebrane punkty przysługują nagrody. Każdej nagrodzie odpowiada określona liczba punktów.
- Promocja Purmo Expert – Instalator trwa od 1.04.2003 do 30.11.2003. Promocja podzielona jest na dwa etapy – I etap: 1.04-31.07.2003, II etap: 1.08-30.11.2003.
- Po zakończeniu pierwszego etapu promocji trzech najlepszych instalatorów biorących w niej udział otrzyma dodatkowe nagrody: za I miejsce – aparat fotograficzny Canon, za II miejsce – weekend w Polsce, za III miejsce – plecak turystyczny.
- Zbrane etykiety należy wraz z drukiem „Zamówienie na nagrody” wysłać pod adresem: Purmo Expert, skr. poczt. 31, 50-211 Wrocław 36. Osoby zainteresowane otrzymaniem nagrody już po I etapie promocji powinny przesyłać kupony do 31.07.2003, pozostali, którzy chcą zbierać kupony przez cały okres obowiązywania promocji, do 30.11.2003. Decyduje data stempla pocztowego.
- Wszelkie reklamacje dotyczące wysyłanych nagród będą rozpatrywane do 30 września 2003 (dla nagród zamawianych po etapie I) oraz do 31 stycznia 2004 (dla nagród zamawianych po etapie II).
- Osoby, które odbiorą nagrody po I etapie promocji, mogą wziąć udział w II etapie, rozpoczynając zbieranie etykiet od początku.

Z pełnym regulaminem promocji można się zapoznać u organizatora promocji.

Numer infolinii programu Purmo Expert: 0801 66 00 66

Wypełnij formularz i wyślij pod adresem: Purmo Expert, skr. poczt. 31, 50-211 Wrocław

Przystępuję do programu **PURMO EXPERT!**

IMIĘ I NAZWISKO

FIRMA

mięscowość

tel.

ADRES DOMOWY

ZAWÓD:

Korespondencję chcę otrzymywać:

Wyrażam zgodę na umieszczenie moich danych osobowych w bazie informacyjnej firmy Rettig Heating oraz ich przetwarzanie zgodnie z treścią ustawy o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 1997 r., nr 133, poz. 883).

Data i podpis

PURMO
|expert