



Pamiętnik znaleziony na Krecie

Purmo Expert – Sprzedawca
półmetek za nami

s. 2

Pamiętnik znaleziony
na Krecie

s. 4

To nie był gruby pamiętnik – opisywał wydarzenia zaledwie siedmiu dni. W dodatku był pisany mało czytelnie, w pośpiechu, jakby autorowi szkoda było każdej chwili. Odesłano go do nas, bo na pierwszej stronie padło słowo „Purmo”. I dobrze, bo my już wyśledziliśmy, kto i co tam opisał...

– szczegóły

s. 4

Magia
cen

s. 6

Purmo
na szczycie

s. 7

Nowości Purmo

s. 6

Purmo Expert - Sprzedawca półmetek za nami - przed nami meta

Z końcem lipca upłynął pierwszy etap tegorocznej edycji programu Purmo Expert. Ilu uczestników programu zdecydowało się już na półmetku wymienić kupony na nagrody, kto tych kuponów uzbierał najwięcej, jakie nagrody cieszą się największym zainteresowaniem - o tym w poniższym podsumowaniu.

Program się rozrasta i mamy coraz więcej nowych zgłoszeń. Porównując z rokiem ubiegłym, w tym roku ponad 20% więcej osób skorzystało z możliwości zamówienia nagród na półmetku programu. Najpopularniejsze wśród nagród były koszulki i kombinezony, ale sporo osób zamawiało też tegoroczne nowości: parasole i wiatrówki. Ocieplane kurtki (kto o nich myślał podczas upałów!) oraz wycieczki (na które trzeba najwięcej punktów) czekają na koniec roku.

Nazwiska najlepszych na półmetku sprzedawców podajemy w ramce poniżej, ale tu pragniemy zwrócić uwagę na fakt, że na pierwszym miejscu jest kobieta. Nie będziemy tego komentować ludowymi mądrościami w stylu: „gdzie diabeł nie może...”, ujmijmy to inaczej: w skomplikowanych czasach (a w takich jest nasza gospodarka), kobiety potrafią sobie nieźle radzić i głowę dajemy, że w dodatku z wdziękiem. Gratulujemy, pani Doroto, tym bardziej że to nie jednor-

zowy wyczyn (już w podsumowaniu zeszłego roku pani Dorota znalazła się w gronie trzech najlepszych sprzedawców)!

Tak sytuacja wyglądała na półmetku, a jak będzie na metce? Przypominamy, że **tegoroczna edycja programu Purmo Expert kończy się 30 listopada i do tego dnia czekamy na przysyłane nam kupony i zamówienia na nagrody**. Na czym dokładnie polega uczestnictwo w programie przypominamy poniżej. A skrócony regulamin, kartę zgłoszenia do programu i formularz zamówienia na nagrody drukujemy na ostatniej stronie tego biuletynu.

Krok 1

Zapisz się do programu

Jeśli nie jesteś jeszcze uczestnikiem programu Purmo Expert, wypełnij i wyślij kartę zgłoszeniową (tę ze strony 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.

Uczestnikiem programu może zostać każdy sprzedawca grzejników, z wyłączeniem sprzedawców hurtowni będących bezpośrednimi dystrybutorami firmy Rettig Heating lub hurtowni stowarzyszonych.

Najlepsi na półmetku

Oto trzech najlepszych na półmetku sprzedawcy, którzy zdobyli następujące nagrody:

I miejsce - aparat fotograficzny Canon EOS 300
Pani Dorota Rosiak, TECH-GAZ, Łódź - 840 punktów

II miejsce - weekend w Polsce w hotelu * dla 2 osób**
Pan Kazimierz Skurzak, ALKAT, Puck - 800 punktów

III miejsce - plecak turystyczny Campus (75 l)
Pan Piotr Gejzak, Usługi Projektowe, Chobrzany - 740 punktów



20 kuponów parasol



40 kuponów czapka



80 kuponów torba podróżna z plecakiem



20 kuponów koszulka



40 kuponów kosmetyczka

Krok 2

Zbieraj kupony

Kupony otrzymasz od dystrybutora Purmo wraz z fakturą zakupu grzejników, rur ogrzewania podłogowego czy izolacji *rolljet*.

Kupony są dowodem potwierdzającym liczbę zakupionych grzejników, rur i opakowań *rolljetu*. **Możesz wystać kupony tylko za grzejniki i ogrzewanie podłogowe sprzedane instalatorowi lub inwestorowi indywidualnemu.**

Sposób przeliczania produktów Purmo na kupony pokazujemy poniżej.

Krok 3

Wymień kupony na nagrody

Do **30 listopada** możesz przelać zdobyte kupony wraz z formularzem „Zamówienie na nagrody” (str. 8). Na formularzu podlicz zebrane punkty i określ rodzaj oraz liczbę zamawianych nagród. Nagrody są wysyłane pocztą w terminie do 20 stycznia 2004 r. A więc wystarczy sprzedać określoną liczbę grzejników, rur ogrzewania podłogowego Purmo czy izolacji *rolljet*, aby otrzymać wybrane przez siebie nagrody.

UWAGA!

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 **CZYTELNIE** (najlepiej drukowanymi literami). Prosimy też o **DOKŁADNE PODLICZANIE** kuponów, bo często zdarzają się pomyłki, których wyjaśnienie znacznie opóźnia wysłanie nagród.

Kupony na stół czyli jak przeliczać sprzedane produkty



opakowanie
izolacji *rolljet*
1 fioletowy kupon



rury ogrzewania podłogowego
HKS/Sitec 200 m lub Diffu-Pex 240 m
4 pomarańczowe kupony



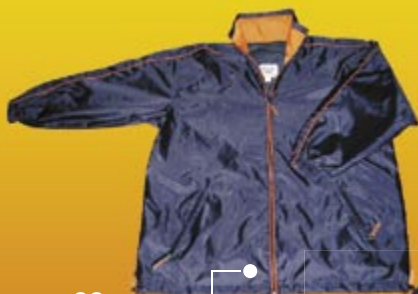
grzejnik płytowy Purmo
lub grzejnik Ratec
1 niebieski kupon



rury ogrzewania podłogowego
HKS/Sitec 100 m
lub Diffu-Pex 120 m
2 pomarańczowe kupony



grzejnik łazienkowy
2 niebieskie kupony



80 kuponów
wiatrówka



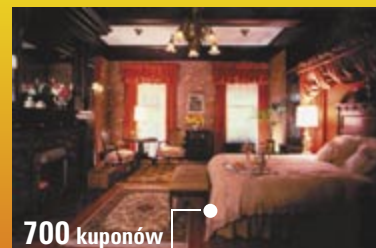
200 kuponów
kurtka ocieplana



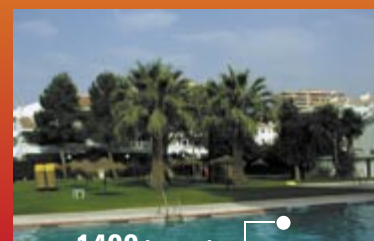
100 kuponów
kombinezon



400 kuponów
plecak turystyczny



700 kuponów
weekend w hotelu***
w Polsce dla 2 osób



1400 kuponów
wycieczka zagraniczna
7 dni dla 1 osoby

Pamiętnik znaleziony na Krecie

To nie był gruby pamiętnik – opisywał wydarzenia zaledwie siedmiu dni. W dodatku był pisany mało czytelnie, w pośpiechu, jakby autorowi szkoda było każdej chwili. Odesłano go do nas, bo na pierwszej stronie padło słowo „Purmo”. I dobrze, bo my już wysledziliśmy, kto i co tam opisał...

Pamiętnik został znaleziony 6 czerwca w windzie hotelu Astir Beach w miejscowości Kato Gouves na greckiej Krecie. To bardzo ułatwiło nasze śledztwo, bo do tego dnia i w tym miejscu przebywała polska grupa projektantów, instalatorów i sprzedawców (razem ok. 40 osób), którzy brali udział w programie Purmo Expert, zgromadzili odpowiednią ilość punktów i jako nagrodę wybrali wycieczkę na mityczną Kretę. Autor musiał więc pochodzić z tej grupy. Ale kim dokładnie był? To już było trudniejsze do ustalenia, musieliśmy zatrudnić grafologa, który na podstawie analizy porównawczej pamiętnika, wpisów do książki hotelowej i podpisów na rachunkach w hotelowym barze wytypował jako autora

pana Marka Walkowicza. Ale do końca tego pewny nie był... A oto treść pamiętnika.

1. dzień, piątek

- Przyłot wieczorem i zakwaterowanie (hotel zupełnie w porządku).
- Pierwsze pływanie na parkiecie przy hotelowym barze. Zapowiada się dobrze.

2. dzień, sobota

- Spotkanie organizacyjne. Wygląda na to, że nasz pilot ma sporą wiedzę o Krecie i w dodatku nie wciska nam na siłę wszystkich wycieczek fakultatywnych, za to ciekawie opowiada, jak najlepiej wyspę zwiedzić.
- Szkolenie Purmo.

– Pogoda nie najlepsza (pochmurno i więcej), ale humory dopisują – wybieramy się na wspólny spacer wzdłuż plaży i po miasteczku, w którym mieszkamy. W trakcie spaceru zahaczamy o kafejki, jeszcze bardziej poprawiając sobie humory, a i pogoda się

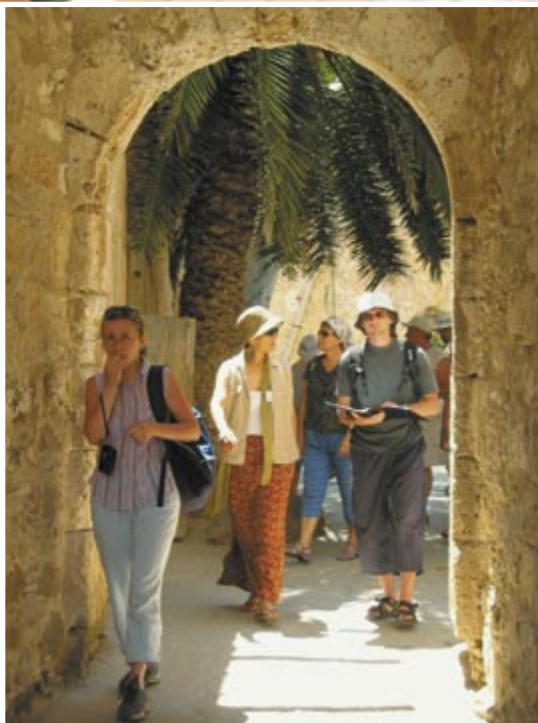
poprawia (słońce wychodzi zza chmur). A tak w ogóle, to hotel mamy nad samym morzem, a na terenie hotelu do dyspozycji basen, w którym spędzamy sporo czasu.

– Wieczorem integracja w pokojach w dość dużych podgrupach, bo pokoje nie są wcale takie małe.

3. dzień, niedziela

– Poranne trudne wstawanie, a potem suchy prowiant pod pachę i wyprawa do





wąwozu Samaria – najdłuższego w Europie (16 km po kamieniach w dół – różnica poziomów 1235 m) – piękne widoki, imponujące skały, kozy biegające między nami, a na koniec kąpiel w morzu i powrót promem do autobusu i do hotelu. Uff, kondycję to tu trzeba mieć.

4. dzień, poniedziałek

– Wszystkich bolą łydki po wczorajszej wyprawie (i tak już zostanie do końca pobytu). Niektórzy jednak udają twardzieli i nie narzekają.

– Ale do południa wszyscy robią sobie dzień odpoczynku: błogie lenistwo – basen, plaża, morze i rozweselacze.

– Po południu wybieram się na zwiedzanie stolicy wyspy, Heraklionu. Wybieram się sam, bo inni wymiękli. Zwiedziłem część miasta, port, a w nim twierdzę, muzeum archeologiczne. Niestety, nie zdążyłem pojechać do Knossos. Wracam autobusem do miastecz-

ka, myślę przystanek i... wyprawa do hotelu wzdłuż plaży, ok. 8 km! Ledwo zdążyłem na kolację

Dzień kolejny – jaki to dziś dzień?

– Wycieczka na wyspę Spinalonga, zwaną Wyspą Trędowatych, bo jeszcze w naszym wieku byli tam wypędzani trędowaci. Wcześniej była to twierdza. Prosto z wyspy płyniemy statkiem na jedną z niezliczonych piaszczystych plaż i trochę się pluskamy, a potem obiad na statku – pyszny! (chyba wszyscy byli bardzo głodni, bo nic nie zostało).

– Przy okazji tej wycieczki zwiedziliśmy miasto Agios Nikolaos, w którego centrum znajduje się piękne i podobno bardzo głębokie jezioro – nie mamy jednak okazji sprawdzić.

Dzień następny, już zupełnie się pogubiłem

– Dziś dzień na luzie, dominuje basen, a w nim gimnastyka w rytm muzyki (bawiła się spora część naszej grupy), konkurs rzutu na odległość klapkiem, butem i czym kto miał na nodze (rzut wykonywany nogą – czy będą z tego fotki?!).



– Wieczorem część grupy bawiła się na „wieczorze kretańskim”, skąd wrócili w doskonałych humorach (podobno nie brakowało napojów rozweselających, z ich relacji wynikało, że zabawa była szampańska). I wcale nie chcieli jej kończyć, a gdy w celu uciesz-



nia towarzystwa sztywni goście hotelowi z Włoch zaklaskali, nasi potraktowali to oczywiście jako aplauz... Dopiero recepcja hotelowa wyjaśniła te różnice kulturowe.

– Pozostali bawili się na dyskotekę. A dyskoteki zorganizowaliśmy sobie sami w jednym z lokali, który był z początku cichy i niepozorny, ale z wieczora na wieczór przychodziło coraz



więcej ludzi i sytuacja się rozkręcała, a tańce nabierały rumieńców.

Ostatni dzień pobytu

– Dla każdego coś milego: wypoczynek, zajęcia w podgrupach i indywidualne wycieczki.

– Niektórzy byli w parku wodnym, inni zwiedzali zachód wyspy.

– A my pojechaliśmy na wycieczkę wynajętym 9-osobowym samochodem na południe wyspy: Gortyna (po ichniemu Gortys) – miejsce mitologicznie związane z Zeusem; są tam pozostałości kościoła św. Tytusa, amfiteatru i tablic prawa gortyńskiego. Potem pojechaliśmy do Phaestos (po naszymu Fajstos) – pozostałości drugiego pod względem wielkości Pałacu Minojskiego (tego nikt nie rekonstruował według własnej fantazji, tak jak to się stało z tym w Knossos). Kolejne miejsce to Matala, gdzie można było zobaczyć grobowce rzymskie wykute w skałach nad brzegiem morza – wspaniale, do niedawna zamieszkiwali je hipisi. Dalej – poprzez góry i wąwozy (niektórzy z duszą na ramieniu i łzami w oczach ze strachu) dojechaliśmy do Moni Preveli, gdzie znajdują się klasztor i wspaniała plaża z palmami wzdłuż rzeki, która w tym miejscu wpada do morza (trzeba było zejść po stromych schodkach, a potem z powrotem, uff).

– Po powrocie kolacja i wieczór pożegnalny, gdzie jedną z atrakcji było wypicie tutejszego likieru (jest podawany z ziarnkiem kawy i podpalany – pije się go przez słomkę, ale szybko, żeby się słomka nie zapaliła!).

Ostatni dzień

– Za chwilę wyjeżdżamy... Ciekawe, czy z samolotu będzie widać Ateny?

I na tym pamiętnik (pana Marka?) się kończył. Hmm...



Magia cen

Oto kolejna porcja wiedzy na temat psychologicznych praw rządzących spostrzeganiem przez klienta cen produktów.

Jednym z najprostszyc i najczęściej stosowanych zabiegów mających zachęcić nas do zakupu towaru jest tzw. **cena psychologiczna**. Polega ona na tym, że za towar nie żąda się pełnej, okrągłej sumy – 10 złotych czy 10 000 złotych – ale nieco się ją zmniejsza. I chociaż 9,90 to prawie 10 złotych, a 9980 to prawie 10 000 zł, to jednak ważne jest, że cena mieści się poniżej pewnej barier – w obu przypadkach jest to mniej niż jakaś okrągła kwota i fakt ten często (i nieświadomie) wpływa na decyzję klienta o zakupie. Co prawda ten sam klient złoży się potem przy kasie, szukając denerwującej „końcówki”

i często (przy niższych cenach) sam zaokrągli kwotę, żeby przyspieszyć zapłatę, ale następnym razem znów pewnie ulegnie temu wszechobecnemu zabiegowi.

Innym, ciekawym z psychologicznego punktu widzenia zabiegiem są wszelkiego typu **obniżki cen**. Właściwie nie ma witriny sklepowej, która by nie obwieszczała jakiejś wielkiej przeceny, promocji czy wyprzedaży. I wydaje się, że każdy pretekst jest tu dobry: koniec sezonu, początek sezonu, Wielka Majówka, rocznica powstania sklepu czy Wyjątkowy Weekend – wszystko zależy od inwencji sprzedawców. Ale już sam sposób przedstawienia obniżki warto oprzeć na sprawdzonej wiedzy. Otóż obniżki mogą być przedstawiane klientom w dwojaki sposób: kwotowo lub procentowo. Który sposób jest lepszy?

Oto wieża stereofoniczna, która kosztowała 1000 złotych a teraz ma kosztować 900, może mieć przyklejoną kartkę: „Uwaga! Obniżka o 100 złotych” albo kartkę: „Uwaga! Obniżka o 10%”. Która z tych kartek bardziej zachęciłaby nas do zakupu? A jakby to było w przypadku np. lizaka w supersamie, który kiedyś kosztował 30 groszy, a teraz może być sprzedany o 50% taniej lub o 15 groszy taniej?

Otóż badania potwierdziły, że **w przypadku produktów tanich obniżka była widziana jako poważniejsza** (a więc bardziej kusząca), **gdy była przedstawiana procentowo**. Ale **w przypadku produktów**



drogich często poważniejsza (bardziej kusząca) **wydawała się obniżka przedstawiona kwotowo**. Wiąże się to w obu przypadkach z pierwszym wrażeniem, jakie robi na nas dana informacja. I tak, informacja, że lizak jest tańszy o 15 groszy nie robi na nas dużego wrażenia, bo 15 groszy nie jest dla nikogo sumą oszałamiającą. Ale już wiadomość, że lizak jest tańszy o 50% może zrobić wrażenie, bo redukcja ceny o połowę jest obniżką znaczną. Zupełnie odwrotnie będzie jednak w przypadku np. samochodów. Jeśli otrzymamy informację, że do końca miesiąca mają być one tańsze o półtora tysiąca – o, to warto się tym zainteresować. Jeśli jednak mają być tańsze o 3 procent? To już, można powiedzieć, mało podniecająca informacja, która pewnie nie będzie wystarczająco silna, by zmusić nas do działania.

I pomyśleć, że choć z punktu widzenia matematyki jest to za każdym razem ta sama informacja, to jednak psychologicznie ma ona zupełnie inne działanie.



Nowości PURMO

Grzejniki w kolorach tęczy

Łazienka to miejsce szczególne. W naszym rozbieranym życiu właśnie w niej spędzamy coraz więcej czasu, traktując ją jako azyl i miejsce relaksu. Dlatego tak ważny staje się jej wystrój.

Kolorowa „drabinka” z pewnością może sprawić, że łazienka nabierze charakteru. Grzejnik łazienkowy w intensywnym, kontrastowym kolorze może być elementem zwracającym uwagę lub przeciwnie: wtopić się

w wystrój łazienki, jeśli dobierzemy go idealnie w kolorze ściany.

Oferta Purmo obejmuje 49 kolorów z palety RAL. Jest zatem w czym wybierać. Grzejniki kolorowe są o 30% droższe w porównaniu z grzejnikami w podstawowym białym kolorze. Termin oczekiwania wynosi dwa tygodnie. Do modeli Skalar i Argus w komplecie dostarczane są zawieszania w kolorze chromu.



Purmo na szczycie



W sierpniu tego roku flaga z napisem „Purmo” załopotała na najwyższym szczycie Europy. Stało się to za sprawą panów Pawła i Piotra Kosów, właścicieli firmy instalatorskiej KOS z Bielska-Białej, którzy wzięli udział w wyprawie na Mont Blanc (4810 m n.p.m.). Oto ich opowieść.

W wysokie góry chodzimy od kilkunastu lat – to nasze hobby – ale głównie w polskie. Alpy marzyły nam się więc od dawna. Gdy w październiku 2002 roku usłyszeliśmy o wyprawie na Mont Blanc, byliśmy gotowi spakować się w ciągu godziny. Ale przygotowania trwały prawie pół roku. Imprezę organizowała firma Rejs & Race z Bielska-Białej. Spotykaliśmy się w dobranej grupie 12 osób (w tym dwie kobiety), najczęściej w Zawoi i w Tatrach. Spotkania miały część teoretyczną – zapoznawaliśmy się ze sprzętem alpinistycznym, oglądaliśmy slajdy z Alp itp. i praktyczną – wypadki na Babią Górę czy Rysy. Spotkania te były też istotne dla zgrania się grupy ludzi, którzy wcześniej się nie znali.

Sama wyprawa trwała 10 dni. Zaplanowaliśmy zdobycie dwóch czterotysięczników. Pierwszym miał być Grand Paradiso na wysokości 4061 m n.p.m. w Alpach włoskich. Jego zdobycie traktowaliśmy też jako aklimatyzację i sprawdzian przed Mont Blanc. Poszło nam bardzo dobrze! Po zejściu pojechaliśmy do Chamonix na kemping, gdzie po dniu odpoczynku wyruszyliśmy na najważniejszą w tej wyprawie trasę. Jej początek przebyliśmy... tramwajem. Brzmi to zabaw-



nie, ale to prawda – specjalny tramwaj „Du Mont Blanc” wywiózł nas w miejsce, z którego pieszo ruszyliśmy na lodowiec. Na tym lodowcu pod gołym niebem spędziliśmy krótką (3 godziny snu) noc, bo ok. 2.00 wyszliśmy przez kamienny kular do schroniska Gouter na wysokości 3800 m. Przejście przez kular było jednym z najniebezpieczniejszych momentów w czasie wyprawy – w tym miejscu często schodzą kamienne lawiny. W schronisku chwila odpoczynku i stąd po lodowcu doszliśmy do Valot. Tu ponownie krótki sen i wyjście w nocy już w kierunku Mont Blanc. Na szczycie stanęliśmy o godzinie 7.00 rano.

To był wspaniały moment, radość, gratulacje, zdjęcia. Ale nie mogliśmy tej chwili przedłużyć bo czekało nas trudne, dwuetapowe zejście do

Chamonix. Powrót do codzienności to była chyba najtrudniejsza psychicznie część tego przedsięwzięcia.

Wyprawa udała się w pełni głównie dzięki dokładnemu przygotowaniu całego zespołu. Mamy tu na myśli np. ustalony obowiązkowy sprzęt, który każdy miał w plecaku, dopracowaną kondycję fizyczną czy też umiejętność posługiwania się podstawowymi węzłami.

A skąd pomysł flagi Purmo na Mont Blanc? Na co dzień pracujemy na produktach Purmo i doceniamy ich wysoką jakość. Pomyśleliśmy, że skoro dzięki nim trzymamy (jako firma) wysoki poziom, więc dzięki nam Purmo też może wznieść się wysoko.

Planujemy też, że zabierzemy flagę Purmo na następną wyprawę – o ile uda nam się zgromadzić fundusze, prawdopodobnie już w styczniu 2004 wyruszymy na podbój Kilimandżaro, najwyższego szczytu Afryki.

Więcej zdjęć z wyprawy zobaczysz na stronach: www.purmo.com.pl oraz www.bblive.com.pl



Jako potwierdzenie sprzedaży przesyłam kuponów dla sprzedawców (niebieskie, pomarańczowe i fioletowe kupony) i zamawiam następujące nagrody:

	Nazwa nagrody	Liczba nagród	Rozmiar (S, M, L, XL, XXL)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

DANE SPRZEDAWCY 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 SKLEPU

nazwa sklepu:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

DANE HURTOWNI, W KTÓREJ ZAOPATRUJE SIĘ SKLEP

nazwa hurtowni:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

nazwa hurtowni:

ulica i numer:

kod: -

mięscowość:

telefon: ()

Nagrody proszę przelać pocztą pod adresem:

korespondencyjnym sklepu

- Oświadczam:
- 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.

Pieczęć sklepu:

Data:

Podpis sprzedawcy:

UWAGA
Wypełnienie wszystkich pozycji jest obowiązkowe.
Zamówienie wraz z kuponami należy wysłać 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 – Sprzedawca jest firma Rettig Heating.
- Promocją objęte są 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 odesłanie do organizatora promocji.
- Promocja Purmo Expert – Sprzedawca polega na zbieraniu kuponów otrzymanych razem z fakturą zakupu grzejników Purmo, Ratec lub łazienkowych oraz rur ogrzewania podłogowego i izolacji rolljet od dystrybutora firmy Rettig Heating i na wymianie tych kuponów na nagrody. Każdej nagrodzie odpowiada określona liczba kuponów.
- Do każdego grzejnika Purmo lub Ratec powinien być dostarczony jeden niebieski kupon, do grzejnika łazienkowego – dwa niebieskie kupony, do opakowania rur HKS/Sitec 100 m lub Diffu-Pex 120 m – dwa pomarańczowe kupony, do opakowania rur HKS/Sitec 200 m lub Diffu-Pex 240 m – cztery kupony pomarańczowe, a do opakowania izolacji rolljet – jeden fioletowy kupon.
- Promocja Purmo Expert – Sprzedawca trwa od 1.04.2003 do 30.11.2003 w dwóch etapach: I etap (1.04-31.07.2003), II etap (1.08-30.11.2003).
- Po zakończeniu I etapu promocji trzech najlepszych sprzedawców biorących w niej udział otrzyma dodatkowe nagrody: za I miejsce – aparat fotograficzny Canon, za II miejsce – weekend w Polsce, za III miejsce – plecak turystyczny.
- Udział w promocji mogą wziąć sprzedawcy sprzedający grzejniki koncernu Rettig Heating, z wyłączeniem sprzedawców hurtowni, które są bezpośrednimi dystrybutorami firmy Rettig Heating, oraz hurtowni stowarzyszonych.
- Promocją objęte są tylko grzejniki, ogrzewanie podłogowe i izolacja sprzedane instalatorowi lub inwestorowi.
- Zabrane i opieczętowane kupony należy wypełnić i 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 przelać kupony do 31.07.2003; ci, którzy chcą zbierać kupony przez cały czas promocji – do dnia 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 etapie II, rozpoczynając zbieranie kuponów 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

ulica

nr

tel.

faks

e-mail

mięscowość

ulica

nr

ZAWÓD: projektant instalator sprzedawca na adres domowy

Korespondencję chcę otrzymywać: na adres firmy na adres domowy

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

