



Cieple, gościnnie i biznesowo

– tak było na naszym stoisku firmowym na Międzynarodowych Targach Poznańskich Instalacje 2004. Docenili to odwiedzający nas goście, ale i organizatorzy targów, przyznając nam nagrodę za ciekawe rozwiązania aranżacyjne i atmosferę sprzyjającą nawiązywaniu kontaktów biznesowych.

– szczegóły  s. 5

Purmo Expert – Sprzedawca  s. 2

Tajemniczy
Klient  s. 4

Nowości
Purmo  s. 6

Rozdzielacze Purmo
– same zalety  s. 7

Purmo Expert – Sprzedawca

konkurs trwa

Tegoroczna edycja konkursu Purmo Expert ruszyła na dobre. Wielu uczestników nadsyła już kupony i zamawia nagrody – w tym roku można to robić w dowolnym momencie, a my nagrody rozsyłamy co dwa miesiące (a nie – jak dotychczas – dwa razy do roku).

Przypominamy, co trzeba zrobić, aby wziąć udział w konkursie. Jest to bardzo proste – policz do trzech, a nagrody będą twoje.

Jeden...

Zgłoś swój udział w konkursie

– o ile jeszcze nie jesteś jego uczestnikiem. W tym celu wypełnij i wyślij formularz zgłoszeniowy ze strony 8 biuletynu. Jako potwierdzenie uczestnictwa otrzymasz imienną Kartę Członkowską z indywidualnym numerem.

Przypominamy, że uczestnikiem konkursu może być każdy sprzedawca grzejników,

z wyłączeniem sprzedawców hurtowni, które są bezpośrednimi dystrybutorami firmy Rettig Heating (lub hurtowni stowarzyszonych).

Jeśli potrzebujesz więcej formularzy zgłoszeniowych (np. dla znajomych), zrób ksero lub zadzwoń pod numer infolinii **0801 66 00 66**.

Dwa...

Zbieraj kupony

Takie kupony otrzymasz wraz z fakturą zakupu grzejników, rur ogrzewania podłogowego czy izolacji *rolljet* od dystrybutora Purmo. Kupony te są dowodem potwierdzającym liczbę zakupionych produktów Purmo. Sposób

przeliczenia produktów na kupony przedstawimy poniżej.

Liczą się tylko kupony za produkty Purmo sprzedane przez ciebie instalatorowi lub inwestorowi indywidualnemu.

Trzy!

Wymień kupony na nagrody

Zebrane w ten sposób kupony wraz z formularzem zamówienia nagród (s. 8 biuletynu) możesz przesać do nas w dowolnym momencie – zamówione nagrody wyślemy pocztą. Wypełniając zamówienie na nagrody, podlicz zebrane kupony i określ rodzaj oraz liczbę wybranych nagród.

A więc wystarczy sprzedać określoną liczbę grzejników, rur ogrzewania podłogowego Purmo czy izolacji *rolljet*, aby otrzymać wybrane przez siebie nagrody!

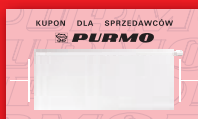
Sprawdź swoje konto

Od lipca będzie działał internetowy bank danych Purmo Experta na firmowej stronie www.purmoexpert.pl. Każdy uczestnik konkursu po zalogowaniu – czyli wpisaniu numeru osobistej karty Purmo Experta i nazwiska – może:

- ◆ sprawdzić aktualny stan swojego konta: ile ma punktów, kiedy i za co je zebrał
 - ◆ monitorować wykaz złożonych przez siebie zamówień na nagrody: jakie nagrody i kiedy zamówił, czy zostały już wysłane, czy czekają na wysyłkę
 - ◆ sprawdzić – i jeśli trzeba uaktualnić – swoje dane osobiste: imię i nazwisko, nazwę firmy, adres firmowy i korespondencyjny, numery telefonów
 - ◆ kontaktować się z obsługą Purmo Experta – zadawać pytania bądź zostawiać wiadomości.
- Zapraszamy do korzystania z tej wygodnej formy sprawdzania swojego konta.



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



grzejnik płytowy Purmo
lub grzejnik Ratec
1 różowy kupon



opakowanie
izolacji *rolljet*
1 oliwkowy kupon



grzejnik łazienkowy
2 różowe kupony



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

Rozdzielacze Purmo - same zalety

Rozdzielacze do ogrzewania podłogowego Purmo są produkowane z mosiężnych rur – łatwo je odróżnić od rozdzielaczy innych firm, w większości wykonywanych z profili mosiężnych. Mosiądz używany do ich produkcji jest bardzo dobrej jakości – to niezawierający otowiu mosiądz M63. Powierzchnia rozdzielaczy jest wytrawiana i lakierowana.

W ofercie Purmo są rozdzielacze o średnicach rur 1" i 5/4". Na rozdzielaczu zasilającym (górnym) są zamontowane fabrycznie zawory do regulacji przepływu, a na rozdzielaczu powrotnym (dolnym) termostaticzne wkładki zaworowe przystosowane do montażu głowic termoelektrycznych.

W skład kompletu wchodzi także zestaw odpowietrzająco-spustowe, które można podłączyć zarówno z lewej, jak i z prawej strony rozdzielacza. Oba końce rozdzielaczy są nagwintowane, co umożliwia podłączenie ich do instalacji prawo- lub lewostronnie. Rozstaw króćców przyłączeniowych wynosi 55 mm, co z kolei pozwala swobodnie montować głowicę termoelektryczną na każdym zaworze.

Nyple przyłączeniowe mają średnicę zewnętrzną 3/4". Są produkowane laserowo – gwarantuje to bardzo wysoką jakość gwintów oraz stuprocentową powtarzalność elementów. Zawory regulacyjne i wkładki zaworowe są wkręcane przy zastosowaniu dodatkowo specjalnego kleju, co pozwala

odkręcać złączkę bez przytrzymywania nypla kluczem.

Wszystkie uszczelnienia są wykonane z gumy EPDM-80, gwarantującej znakomitą jakość uszczelnienia (stosowane przez niektóre firmy uszczelnienia z tańszej gumy NBR są często przyczyną nieszczelności już po 1-2 latach).

Rozdzielacze są połączone między sobą obejmami stalowymi z blachy o grubości 4 mm z wkładkami tłumiącymi z miękkiego polietylenu (konkurencyjne firmy oferują mniej sztywne obejmy z blachy o grubości 3 mm, często bez wkładek tłumiących lub wykonanych ze zwykłej gumy), umożliwiającymi ich montaż do ściany.

Nowością w ofercie naszej firmy są eleganckie rozdzielacze mosiężne niklowane o średnicy 1" ze wskaźnikami przepływu na rozdzielaczu zasilającym i termostaticznymi wkładkami zaworowymi z możliwością ustawienia nastawy wstępnej na rozdzielaczu powrotnym.

Wskaźniki przepływu wyskalowane w l/min umożliwiają bezpośredni odczyt strumienia wody w danej pętli grzewczej oraz umożliwiają doregulowanie przepływu w zależności od rzeczywistych rozpyłów wody w poszczególnych pętlach. Wszystkie rozdzielacze są sprawdzane fabrycznie na szczelność pod ciśnieniem 8 barów.

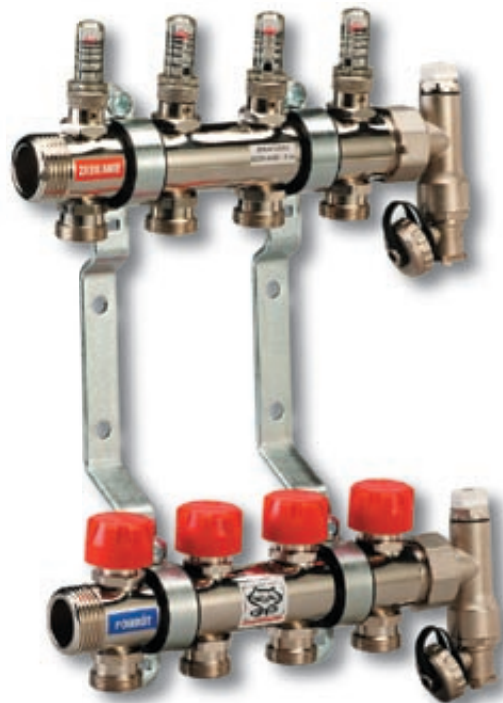
Kompletne rozdzielacze mają aprobatę techniczną, a na wszystkie materiały użyte do ich wykonania mamy odpowiednie atesty. Wszystkie krawędzie są łagodnie zaokrąglone, aby uniknąć przypadkowego skaleczenia.

Rozdzielacze Purmo są dostępne w programach komputerowych Purmo CO i Auditor CO. Przy projektowaniu należy wybierać oddzielnie

rozdzielacz zasilający, oznaczony odpowiednio ROZ-Z UFH504 lub z końcówką (501), i oddzielnie rozdzielacz powrotny, oznaczony odpowiednio ROZ-P UFH504 lub z końcówką (501).

Ze względu na graficzne możliwości programów, zawory regulacyjne, oznaczone ZP-UFH504 lub z końcówką (501), należy wprowadzać oddzielnie i rysować na przewodzie powrotnym i nie bezpośrednio na rozdzielaczu (mimo że faktycznie zawory regulacyjne są zamontowane na rozdzielaczu, i to zasilającym).

Podobnie jest z rysowaniem zaworów termostaticznych, oznaczonych ZT-UFH504 lub z końcówką (501), które trzeba umieszczać na przewodach zasilających i także nie bezpośrednio na rozdzielaczu (mimo że faktycznie zawory termostaticzne są zamontowane na rozdzielaczu, i to powrotnym).

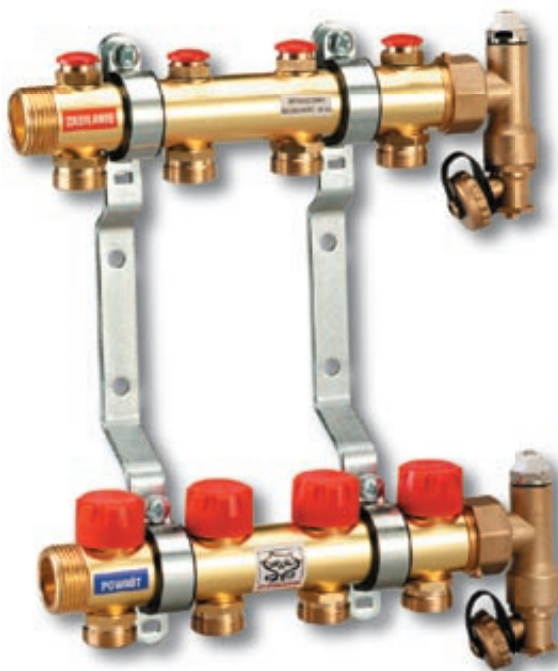


Rozdzielacz Purmo do ogrzewania podłogowego ze wskaźnikami przepływu

Nowe rozdzielacze ze wskaźnikami przepływu są dostępne w programie z oznaczeniem ROZ-Z UFH503 i ROZ-P UFH503.

Stosowanie kompletnych rozdzielaczy Purmo skraca czas montażu instalacji dzięki uniknięciu dodatkowych czynności związanych z „uzbrajaniem” przez instalatorów zwykłych rozdzielaczy grzejnikowych przystosowywanych do instalacji ogrzewania podłogowego.

Na nasze rozdzielacze, jak i pozostałe elementy systemu ogrzewania podłogowego, jest udzielana 10-letnia gwarancja.



Rozdzielacz Purmo do ogrzewania podłogowego

Czy poznałeś już Tajemniczego Klienta?

Miałeś na to sporą szansę, bo w kwietniu Tajemniczy Klient odwiedził 200 sklepów, w których są sprzedawane produkty Purmo. Pojawiał się incognito, jako zwykły klient, który chce kupić grzejniki, ale nie wie jakie, więc potrzebuje Twojej pomocy. Jeśli mu jej udzieliłeś, spełniając przy okazji kilka kryteriów, otrzymałeś nagrodę – zestaw Idea POP z telefonem komórkowym.

Jakie kryteria trzeba było spełnić? Przede wszystkim trzeba było okazać się kompetentnym sprzedawcą, czyli takim, który dużo wie na temat sprzedawanych produktów. Ale również sprzedawcą z dużą kulturą osobistą i pozytywnym, pełnym cierpliwości nastawieniem do klienta.

Takimi sprzedawcami okazali się m.in. pani Małgorzata, pan Tomasz i pan Robert, których zapytaliśmy o wrażenia z wizyty Tajemniczego Klienta.

Małgorzata Dudek,

firma PRIM z Mińska Mazowieckiego:

– Być może dotarła do mnie wcześniej informacja o akcji Tajemniczy Klient, ale zupełnie o niej nie pamiętałam, więc było to dla mnie prawdziwe zaskoczenie, gdy nagle jeden z klientów ujawnił się, już po fakcie, jako Tajemniczy Klient – i to chyba było w tym wszystkim najfajniejsze, ten moment niespodzianki. W czasie jego wizyty nie byłam pod żadną presją, nie robiłam niczego na siłę, bo po prostu nie miałam pojęcia, że to podstawiony klient. A pan ten nie różnił się w żaden sposób od innych klientów. Był spokojny, rzeczowy i prawdę powiedziawszy, zdarzają się dużo gorsi od niego. Czasami klienci oczekują za dużo – chcą od nas, sprzedawców, specjalistycznych porad i wyliczeń, które normalnie są oddzielną usługą np. projektanta. Trzeba mieć dużo cierpliwości i otwartości w naszym zawodzie. Sprzedawca musi być tolerancyjny, miły, ale i musi umieć pokierować klientem. Musi też czymś tego klienta do siebie przekonać. Teraz mamy czasy, że klient może wybierać sklepy, w których chce kupować – wiem to po sobie, są sklepy, które jako klientka omijam, bo sparzyłam się na tamtejszej obsłudze.

A produkty Purmo łatwo jest sprzedawać, bo to znana marka – klienci wiedzą, że ich znajomy ma takie, więc oni też chcą takie. Na rynku grzejników ceny są porównywalne i wówczas klient decyduje się po prostu na markę, o której słyszał.

To miła akcja z tym Tajemniczym Klientem, no i telefon też się przyda – stoi tu przede mną w pudełku – dostanie go syn, w przyszłym tygodniu ma 17. urodziny.

Tomasz Szmaida,

firma RZOŃCA z Suwałk:

– Wiedziałem o tej akcji z gazetki Purmo Expert, ale to nie miało wpływu na spotkanie z Tajemniczym Klientem. Nie rozpoznałem go w starszym, niczym niewyróżniającym się panu.



Zachęcałem go do kupna grzejników Purmo, tak jak zachęcam wszystkich klientów, bo po prostu uważam, że to są bardzo dobre grzejniki. I jak zwykle starałem się być życzliwy, zrozumieć tego pana, dopytać, co mu jest potrzebne i doradzić. To według mnie klucz do sukcesu sprzedawcy: życzliwość i komunikatywność.

A telefon się przydał – sprezentowałem go mojej przyszłej żonie.

Robert Adamik,

firma BLACHMIX, Krynica:

– Ja nic nie słyszałem o tym, że będzie taka akcja. Mój Tajemniczy Klient to była pani, która chciała zrobić sobie w domu centralne i pytała o wszystko, a ja jej tłumaczyłem jak każdemu klientowi. Sam w swoim dwurodzinnym domu zrobiłem kiedyś ogrzewanie na grzejnikach Purmo, jestem z niego bardzo zadowolony i z całym przekonaniem mogę je polecać klientom. Jesteśmy małym punktem, ale w tym roku sprzedaliśmy już ponad 100 kompletów Purmo. Dobrze się sprzedają, bo mają dobrą wydajność, a przede wszystkim stabilną cenę – Purmo nie podnosi często cen, daje duże rabaty, więc i my możemy dawać rabaty klientom. A to bardzo ważne, bo Krynica nie jest miastem bogaczy. Jaki powinien być dobry sprzedawca? Grzeczny, miły i powinien znać się na tym, co sprzedaje. Cieszę się, że za takiego uznała mnie pani, która była Tajemniczym Klientem. Telefon przyda się na firmę, do sklepu, będzie pracował z nami.

Drugą edycję tej akcji planujemy na wrzesień – może tym razem Tajemniczy Klient pojawi się również w Twoim sklepie?

Ciepło, gościnnie i biznesowo

— tak było na naszym stoisku firmowym na Międzynarodowych Targach Poznańskich Instalacje 2004. Docenili to odwiedzający nas goście, ale i organizatorzy targów, przyznając nam nagrodę za ciekawe rozwiązania aranżacyjne i atmosferę sprzyjającą nawiązywaniu kontaktów biznesowych.

Naszego stoiska nie sposób było nie zauważyć — było zlokalizowane w samym centrum jednego z największych pawilonów



i zwracało uwagę nie tylko pięknymi hostesami: przestronne, liczące 200 m², utrzymane w pomarańczowo-szarych barwach firmowych — było miejscem szczególnie obleganym przez odwiedzających. Naszymi gośćmi byli współpracujący z nami instalatorzy, projektanci, nasi partnerzy handlowi a także potencjalni klienci, którzy chcieli uzyskać informacje na temat produktów Purmo.

W tym roku w naszej ekspozycji, oprócz tradycyjnych grzejników płytowych i łazienkowych oraz ogrzewania podłogowego, znalazły się nowe grzejniki łazienkowe: Afra, Akara, Labeo, Palia, które na targowej ekspozycji prezentowały się znakomicie.

Doradcy techniczni służyli klientom wszelkimi radami, a hostessy serwowały gorącą kawę. Robiliśmy wszystko, aby nasi goście czuli się wyjątkowo. Sprzyjała temu aranżacja stoiska, wykorzystująca ciepłą firmową kolorystkę i ciekawy pomysł wyeliminowania wszelkich ostrych krawędzi, co dodatkowo budowało przyjazny klimat. Okrągłe były nie tylko stoliki i lamy, ale także na wielkich kołach rozpięto zwracające uwagę czarno-białe zdjęcia.

Nasze stoisko, jako jedno z nielicznych, miało też specjalnie zorganizowany punkt prasowy, w którym dziennikarze otrzymywali opracowane na ich potrzeby materiały dotyczące firmy i produktów Purmo.

Towarzysze, obywatele, ludu pracujący!

15 maja w ośrodku Elektrowni Rybnik w Chwałęcicach spotkały się, jak co roku, rodziny pracowników naszej firmy. W tym roku piknik miał jednak zdecydowanie inny charakter.

Klimatem spotkanie nawiązywało do czasów późnego Gomułki i wczesnego Gierka. Goście na miejsce imprezy byli dowożeni np. starym autobusem—ogórkiem (w wersji cabrio). A przyjeżdżających własnymi samochodami witał z groźną miną i wymachując gumową pałką umundurowany przedstawiciel... Milicji Obywatelskiej.

Spotkanie rozpoczęły przemówienia towarzysza pierwszego sekretarza Władysława Gomułki (z playbacku), a następnie towarzysza dyrektora naczelnego Franciszka Plaskury (na żywo). Tow. Plaskura wręczył też przewodnikom pracy dyplomy i nagrody — symboliczne złote kielnie.

Po części oficjalnej do akcji wkroczył nasz milicjant, który okazał się również świetnym kaowcem (w tę postać znakomicie wcielił się aktor Jarek Gmitrzuk). Niestety, zła pogoda

wyeliminowała ze scenariusza atrakcje plenerowe i wszyscy musieli się zadowolić uczestnictwem w grach oraz zabawach zorganizowanych w ogromnym namiocie. Dzieci brały udział w różnego rodzaju grach zręcznościowych i konkursach plastycznych, a program muzyczny dla dzieci był prowadzony przez prawdziwą pionierkę.

Dorosłych natomiast do różnego rodzaju zabaw mobilizował nasz milicjant/kaowiec oraz liczne nagrody dla uczestników konkursów: koszulki, zabawki, złote pędzle do golenia itp.

Po emocjonujących konkursach można było odetchnąć przy występie znakomitych tenorów, którzy rozbawili wszystkich świetnym programem kabaletowym, a niektórym paniom wręczyli goździki rodem z epoki.

To nie był jedyny występ tego wieczoru, bo o godzinie 20 na scenie pojawił się artysta

z bratniego komunistycznego kraju — Kuby: Jose Torres z zespołem. Co odważniejsi od razu ruszyli na parkiet, aby poddać się ciepłym rytmom salsy i zapomnieć o klimacie panującym na zewnątrz... A jeżeli ktoś czuł niedosyt tańców, mógł do północy poszaleć przy muzyce, którą serwował DJ Klemens. Na spragnionych publicznych występów czekało karaoke.

A że nie samym tańcem i zabawą człowiek żyje, każdy mógł delektować się kielbaską z grilla, wspaniałym żurkiem i innymi pysznościami...



Uproszczona metoda doboru grzejników

Na początku tego roku firma Rettig Heating udostępniła swoim klientom wygodne narzędzie umożliwiające prosty dobór grzejników do pomieszczeń w budynkach jednorodzinnych.

Narzędziem tym jest formularz, który pozwala dokonać przybliżonego obliczenia zapotrzebowania na ciepło poszczególnych pomieszczeń i na tej podstawie dobrać do nich odpowiednich rozmiarów grzejniki Purmo.

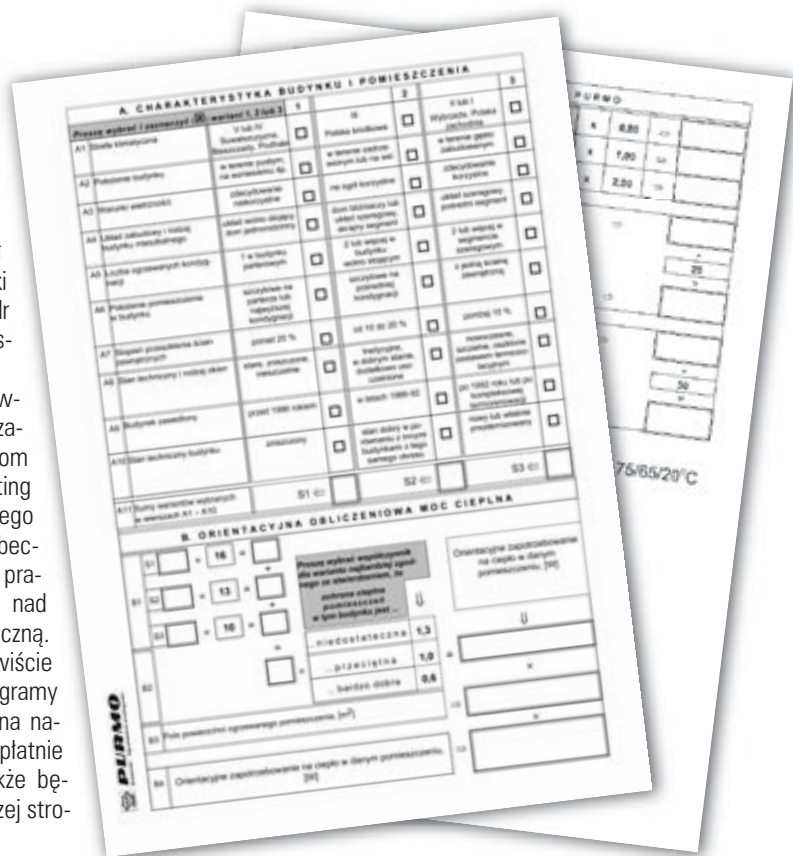
Nie jest to oczywiście narzędzie tak dokładne, jak programy komputerowe Purmo OZC i Purmo CO, pozwalające wykonać pełen, profesjonalny projekt instalacji grzewczej. Stąd też ta uproszczona metoda jest przeznaczona przede wszystkim dla osób zajmujących się sprzedażą grzejników Purmo oraz dla osób wykonujących instalacje grzewcze z zastosowaniem tych grzejników.

Metoda obliczeniowa, którą wykorzystano w formularzu, bazuje na podziale Polski na strefy klimatyczne i na zestawie cech charakteryzujących dany budynek oraz poszczególne jego pomieszczenia. Wykonanie obliczeń polega na odpowiedzi na 10 pytań związanych z usytuowaniem budynku, jego stanem technicznym, liczbą kondygnacji oraz położeniem obliczanego pomieszczenia. Pod uwagę jest brane przeszklenie ścian zewnętrznych, gru-

bość izolacji termicznej oraz układ i rodzaj zabudowy budynku.

Metodę opracował pracownik Politechniki Warszawskiej prof. dr hab. inż. Leszek Lasowski.

Formularz w pierwszej wersji został zaproponowany klientom firmy Rettig Heating w formie drukowanego arkusza, natomiast obecnie trwają ostatnie prace przygotowawcze nad jego wersją elektroniczną. Będzie ona oczywiście – jak wszystkie programy Purmo – przekazywana naszym klientom nieodpłatnie na płytach CD, a także będzie dostępna na naszej stronie internetowej.



Zmiany kadrowe w naszej firmie

Dział Techniczny

Roman Strzelczyk

Kierownik Działu Technicznego
tel.: +48 22 6432520 w. 116
roman.strzelczyk@purmo.pl



Roman (pracujący dotychczas w dziale ogrzewania podłogowego) przejął obowiązki Wojtka Tomasika (który zmienił pracodawcę). W gestii Romana będzie teraz dbanie o należyte funkcjonowanie doradztwa technicznego, przygotowanie i aktualizacja katalogów, przeprowadzanie szkoleń, udoskonalanie narzędzi pomocnych projektantom i instalatorom oraz dbanie o kontakty z naszymi klientami.

Dział Ogrzewania Podłogowego

Grzegorz Snopkiewicz

Inżynier Produktu Ogrzewania Podłogowego
tel.: +48 22 6432520 w. 135
grzegorz.snopkiewicz@purmo.pl



Grzegorz ma 27 lat i jest absolwentem Wydziału Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej. W dziale przejął obowiązki Romana Strzelczyka – zajmuje się doradztwem technicznym i jest odpowiedzialny za kontakty z projektantami.

Tomasz Palimaka

Inżynier Produktu Ogrzewania Podłogowego
tel.: +48 22 643 2520 w. 117
tomasz.palimaka@purmo.pl



W dziale ogrzewania podłogowego pracuje od listopada, odpowiada za kontakty z instalatorami. Sprawuje też pieczę nad Klubem Polecanego Instalatora Purmo. Tomasz ma 47 lat i jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, Wydziału Inżynierii Sanitarnej i Wodnej.



20 ręcznik



20 koszulka



40 zegarek (damski, męski)



40 kubek termiczny



40 czapka



20 parasol



80 torba podróżna



wersja B

wersja A

80 portfel skórzany - wiśniowy (wersja do wyboru)



100 kombinezon



100 bon towarowy Sodexho 100 zł



200 bon towarowy Sodexho 200 zł



200 kurtka ocieplana



400 walizka



400 bon towarowy Sodexho 400 zł



700 bon towarowy Sodexho 700 zł



700 weekend w kraju

1400 tygodniowa wycieczka zagraniczna

