

Dobra współpraca z dostawcami stolararki



Bardzo dużą popularnością cieszą się obecnie nakładowe drzwi aluminiowe.



Wśród inwestorów budujących domy jednorodzinne jest wyraźnie widoczny obecnie panujący trend – stolarka aluminiowa i duże przeszklenia.

Co powinno znaleźć się w ofercie nowoczesnej firmy, sprzedającej i montującej stolarkę? Czy ważna jest kompleksowość oferty? Według jakiego klucza dobierać dostawców materiałów i jak rozwiązywać ewentualne problemy, pojawiające się w trakcie współpracy?



TEKST: **Marcin KOPROWSKI**

Współwłaściciel firmy SZYMKO Salon Okien i Drzwi Pasywnych w Białymstoku, wyróżniająca się profesjonalnym podejściem do klienta i usługą montażu zapewniającą szczelność na najwyższym poziomie. Firma certyfikowana przez MLTB. Więcej na stronie: www.szymko.com.pl

W Salonie Okien i Drzwi Pasywnych SZYMKO na co dzień sprzedajemy i montujemy u naszych klientów okna PCV, aluminiowe i drewniane. Mamy w ofercie również drzwi wejściowe stalowe, drewniane i aluminiowe, bramy garażowe oraz osłony zewnętrzne: rolety i żaluzje. Na naszym rynku współpracujemy z kilkoma biurami projektowymi. Montujemy naszą stolarkę do około

100 domów rocznie i śmiało mogę stwierdzić, że trend jest jasny: stolarka aluminiowa, duże przeszklenia, indywidualne projekty...

Bardzo dużą popularnością (w porównaniu z poprzednimi latami) cieszą się nakładowe drzwi aluminiowe, które idealnie wpisują się w nowoczesne trendy. Duże zainteresowanie wzbudzają również – jako dopełnienie całości – osłony zewnętrzne: żaluzje. Instalujemy je obecnie w 1/3 na-

szych realizacji (na naszym rynku jest to bardzo dużo).

Dzięki naszym filmom edukacyjnym (patrz youtube szymko), świadomość naszych klientów rośnie z roku na rok. Więcej wiedzą, więcej oczekują, a my jesteśmy od tego, aby te potrzeby zaspokoić :-). Przekładowo, po prezentacji naszego filmu odnośnie rodzajów szyb, zdecydowana większość klientów wybiera bezpieczne rozwiązania, tj. hartowanie szyb.

Sprzedajemy coraz więcej

Firma SZYMKO działa na rynku północno-wschodniej Polski od 8 lat. Z roku na rok ciągle rośnie nam sprzedaż okien i drzwi zewnętrznych. W 2022 roku zajęliśmy drugie miejsce pod względem obrotów u nasze-



W 2022 roku zajęliśmy drugie miejsce pod względem obrotów u naszego głównego dostawcy okien.



Duże zainteresowanie wzbudzają również – jako dopełnienie całości – żaluzje zewnętrzne. Instalujemy je obecnie w 1/3 naszych realizacji.

go głównego dostawcy okien. W tym roku przekroczyliśmy magiczną liczbę 800 zrealizowanych prywatnych inwestycji – domów jednorodzinnych.

Naszym zdaniem oferta salonu sprzedaży musi być dobrana w taki sposób, aby zaspokoiła potrzeby każdego klienta, nawet tego najbardziej wymagającego, który trafia do nas z nietypowymi pomysłami i projektami. Jesteśmy na tego typu zapytania gotowi i z ekscytacją podchodzimy do kolejnych wyzwań. Mamy doświadczenie i kadrę montażową na najwyższym poziomie.

Gdzie zamawiamy nasze produkty?

Jeśli chodzi o stolarkę okienną PCV i aluminium, to naszym głównym dostawcą jest firma **Adams** z Mrągowa (www.adams.com.pl). Z roku na rok sprzedajemy coraz więcej ich produktów. Drzwi wejściowe nakładowe z aluminium również zamawiamy w Mrągowie.

Kolejnymi dostawcami są: firma **Wikęd** (drzwi stalowe), **Prawdziwe Drzwi Cal** z Suwałk (drzwi drewniane), **Hörmann** (bramy garażowe), **Krispol** (technika osłonowa), **Selt** (rolety oraz żaluzje). Mamy też w swojej ofercie drzwi wewnętrzne i tutaj bazujemy na produktach firm: **Porta**, **Pol-Skone** oraz **DRE**. Robimy również nietypowe realizacji drzwi wewnętrznych – zabudowy loftowe od lokalnych producentów oraz drzwi ukryte **Eclipse**.



Mamy w swojej ofercie drzwi wewnętrzne ukryte.

Jak dobieramy dostawców?

Ze stolarką otworową jesteśmy związani od kilkunastu lat. Przy wyborze firm, z którymi chcieliśmy współpracować, kierowaliśmy się zdobytym wcześniej doświadczeniem.

Naszych dostawców cechuje znakomita renoma na rynku, wysoka jakość produktów oraz poważne podejście do klienta. Współpracujemy z firmami, z którymi da się rozmawiać na każdym etapie, począwszy od wyceny po sprawę serwisowo-gwarancyjną.

Czy zdarzają się problemy z dostawcami?

Nie narzekamy na problemy z terminowością dostaw. Ciężej było w czasie pandemii, ale myślę że wtedy działo się tak u większości producentów... Braki były w tamtym czasie na porządku dziennym.

Myślę, że każdy z dostawców mógłby w jakimś stopniu poprawić logistykę swoich produktów. Na tym etapie znajdzie się coś do usprawnienia. Obojętnie, czy mamy do czynienia z oknem, bramą czy drzwiami wewnętrznymi, to właśnie na etapie transportu, logistyki oraz wynikających z nich małych uszkodzeń wiąże się większość naszych zgłoszeń reklamacyjnych. Oczywiście są to sporadyczne sytuacje i załatwiamy je w „białych rękawiczkach”. :-)

Stawiamy na jakość

Jednym z naszych nowych haseł reklamowych będzie: **SZYMKO POWYŻEJ OCZEKIWAŃ**. Dlaczego takie? Nasi klienci nam to odpowiedzieli... Do każdej inwestycji podchodzimy z pełnym zaangażowaniem i starannością. Bardzo duża część naszych klientów wraca do nas po realizacji z miłymi komentarzami i poleca nas znajomym, mówiąc że to właśnie w **SZYMKO** dostali obsługę, opiekę, towar i usługę powyżej oczekiwań.



Robimy również nietypowe realizacji drzwi wewnętrznych – zabudowy loftowe, które zamawiamy u lokalnych producentów.



Jedna z naszych realizacji – drzwi wejściowe z przeszklonymi bokami i naświetlem.



Jedna z naszych realizacji – drzwi wewnętrzne.