

Nowy produkt w czasach pandemii - wywiad z OknoPlus



Olga Mazurek
Dyrektor Marketingu



Maciej Mańko
Marketing Manager WINDOWS



Reveal to nowa linia okien firmy OknoPlus. Skąd wzięt się pomysł, koncept na stworzenie takiego właśnie aluminiowego okna klasy premium?

Filozofia naszej firmy opiera się na innowacyjności. Naszym celem jest wyprzedzanie oczekiwań klienta i kreowanie trendów. Chcemy wyróżniać się na rynku, a nasza oferta ma odróżniać się od „gigantów”.

Efektem takiej strategii jest m.in. to, że okna PCV OknoPlus zaliczane są do grupy premium, a firma jest 8-krotnym Mistrzem Innowacji Winkhaus.

Dlatego też rozszerzając naszą ofertę zawsze stawiamy na rozwiązania innowacyjne i najwyższej jakości – jak okna aluminiowe premium – REVEAL. Opierają się one na nowoczesnym systemie So easy zaprojektowanym przez twórcę wielu systemów dostępnych na rynku – Peter’a Blijweert’a. Ukoronowaniem i wizytówką jego kariery jest właśnie jego ostatni projekt – system profili – So easy.

Podczas projektowania Blijweert’owi przyświecały następujące założenia:

- Stworzenie systemu wyjątkowego;
- Produkt inny niż wszystkie;
- Osiągnięcie jak najlepszych parametrów technicznych.

Wszystkie te założenia udało się zrealizować, a efekt okazał się być jeszcze lepszy. Dowodem na to jest fakt, że niepowtarzalne rozwiązania idei so easy zostały zgłoszone jako wynalazki na obszarze EU.

Wyjątkowość tego systemu została doceniona przez branżę w każdym aspekcie. Począwszy od technologii i budowy, która jest inna niż wszystkie systemy aluminiowe znane na rynku. Poprzez zminimalizowaną ilość elementów, z których składa się go-

towe konstrukcje oraz odczucia wizualne i estetyczne. Aż po rozwiązania dotyczące termiki i szczelności konstrukcji.

Dzięki temu nasi klienci wybierając REVEAL mogą liczyć na wiele wymiernych korzyści i co ważne – część z nich widocznych jest również gołym okiem.

Dlaczego wybór padł właśnie na szkło ECLAZ? Który atrybut/cecha produktu przekonała Państwa do jego zastosowania w REVEAL?

ECLAZ to również widoczne „gołym okiem” atuty. Prezentując klientowi okno z szybą standardową i z szybą ECLAZ widzi on różnice i korzyści jakie daje mu jej wybór.

Klienci doceniają także połączenie estetyki z izolacją termiczną oraz dostępem do światła naturalnego. Nie bez znaczenia

pozostają zyski cieplne i znaczna oszczędność energii zimą, z powodu mniejszych potrzeb grzewczych. Imponujące są wyniki, które ECLAZ osiąga – aż do 20% poprawy wydajności energetycznej dzięki zoptymalizowanemu wykorzystaniu darmowych zysków energii słonecznej.

Wprowadzają Państwo nową linię produktową w okresie, kiedy wiele firm postanowiło przystopować, obserwować rynek? Czy to część Państwa strategii? Skąd pomysł na premierę nowego produktu w trudnych i jednak niepewnych czasach?

Wprowadzenie nowej linii produktowej to część naszej strategii. Doskonale wiemy, że konstrukcje aluminiowe są najchętniej polecanymi rozwiązaniami przez architektów i zaliczane są przez klientów do produktów z grupy premium.



A zatem posiadanie – w obecnej sytuacji – w ofercie handlowej konstrukcji aluminiowych, tak wyróżniających się na tle dostępnych rozwiązań i mających tyle istotnych atutów – jest najlepszą i najskuteczniejszą tarczą na kryzysowe czasy.

Możliwość oferowania konstrukcji o doskonałych parametrach zarówno technicznych, jak i estetycznych daje OknoPlus istotną przewagę rynkową.

A to, że okna REVEAL mają bardzo korzystny stosunek jakości do ceny jest ich kolejnym bardzo ważnym atutem.

Firma OknoPlus zaskoczyła rynek okienny już wieloma innowacyjnymi rozwiązaniami – ale to z pewnością należy do grupy tych najważniejszych.

Biorąc pod uwagę właściwości produktu, dla kogo go Państwo dedykują? Kto jest odbiorcą nowego rozwiązania?

Odbiorcą nowego rozwiązania są tak naprawdę wszyscy – zarówno klienci indywidualni, jak i hotele czy restauracje.

GLASSOLUTIONS to niewątpliwie lider w wielu rozwiązaniach na rynku budowlanym. Na ile wiedza i doświadczenie ekspertów tej firmy pomogła Państwu w opracowaniu tak nowatorskiego projektu? Jak ocenia Pani współpracę ekspertów obu marek?

Jesteśmy bardzo zadowoleni z poziomu naszej współpracy. Ogromna wiedza ekspertów GLASSOLUTIONS na temat rozwiązań energooszczędnych, wpływających na komfort użytkownika, a także związanych z estetyką produktu w połączeniu z naszą wiedzą umożliwiła nam stworzenie tak innowacyjnego produktu jak REVEAL. Jestem przekonana, że stworzenie REVEAL nie byłoby możliwe, gdyby nie wspólne wartości, wieloletnie doświadczenie i jakość, która wyróżnia obie firmy.



Jak Państwo oceniają obecną sytuację, jak sobie Państwo radzą operacyjnie w bieżącej sytuacji?

Izabela Tryba

Dyrektor Handlowa OknoPlus

W branży okiennej jest olbrzymia konkurencja. Chcąc zdobyć, a następnie utrzymać odpowiednią pozycję byliśmy zmobilizowani i zmotywowani do stawiania sobie coraz wyższych poprzeczek.

Codziennie dla nas jest optymalizowanie procesów i aktualizowanie standardów. Dzięki audytowi wszystkich procesów dostrzegamy kolejne możliwości na ich skrócenie i istotną poprawę efektywności.

Wypracowane standardy pracy dają nam obecnie poczucie bezpieczeństwa, stabilności i kontroli nad sytuacją – pomimo pracy zdalnej przeważającej części zespołu. Utrzymaliśmy na wysokim poziomie jakość i efektywność obsługi naszych partnerów handlowych i klientów, a dzięki wykorzystaniu dostępnych rozwiązań pozostajemy ze sobą w stałym kontakcie. Uczestniczymy we wspólnych zebraniach, szkoleniach, a z klientami widzimy się i słyszymy znacznie częściej niż wcześniej.

Jednym słowem moc Lean jest z nami.

Jak Państwo prognozują rozwój sytuacji – jakie obserwują Państwo trendy rynkowe lub jak to wygląda z perspektywy Państwa klientów?

Najbardziej odczuwalne będą konsekwencje dla producentów taniej stolarki, a także dla tych, których sprzedaż oparta była głównie na eksporcie. ■

Zobacz filmową prezentację okna REVEAL

