



Firma KRISPOL, jeden z wiodących polskich producentów kompletu stolarki dla domu dynamicznie rozwija sieć sprzedaży stolarki otworowej i osłon. To efekt przyjętej strategii spółki skoncentrowanej na tworzeniu salonów oferujących pełną obsługę inwestycji w zakresie stolarki otworowej.

W pierwszym kwartale 2018 roku sieć powiększyła się o kolejne punkty na mapie salonów KRISHOME – **Brameo** (Konstancin-Jeziorna), **Bramika** (Turek), **Budmax** (Przemyśl), **Horyzont** (Starogard Gdański), **MM System** (Elbląg), **Radbud** (Puławy) oraz **Domy Oszczędne** (Golub-Dobrzyń). Wszystkie salony są oznakowane zgodnie z wypracowanymi standardami przy jednoczesnym zachowaniu własnej identyfikacji wizualnej partnera. To ukłon w stronę dobrych, długofalowych relacji.

Założeniem przyświecającym firmie KRISPOL podczas projektowania produktu biznesowego, jakim jest KRISHOME, było stworzenie miejsca, w którym dostępna jest pełna usługa wyposażenia inwestycji w stolarkę otworową wraz z profesjonalnym doradztwem, montażem oraz usługą serwisowo – gwarancyjną.

Pomysł został bardzo dobrze przyjęty przez obecnych oraz potencjalnych partnerów biznesowych firmy.

- Sieć salonów KRISHOME to odpowiedź KRISPOL na potrzeby konsumenta nowej generacji – ceniącego czas, poszukującego kompleksowych usług dostępnych w jednym miejscu i wspartych profesjonalną poradą eksperta. Celem, który nam przyświecał podczas tworzenia sieci KRISHOME była przede wszystkim chęć zaspokojenia dwóch potrzeb. Z jednej strony potrzeby dilerów, żeby zdjąć z jego barków konieczność analizowania i organizowania wszystkich dostaw w jednym terminie. A z drugiej potrzebę konsumenta, by dostać kompatybilne produkty spójne technologicznie i

stylistycznie. Takie holistyczne podejście pozwala nam spojrzeć na stolarkę z nowej perspektywy: nie jak na odrębne elementy układanki, ale sieć naczyń połączonych i wzajemnie powiązanych. Taka wizja jest atrakcyjna także dla naszych obecnych i przyszłych partnerów ponieważ mogą dywersyfikować wachlarz oferowanych produktów. – tłumaczy Radosław Gibki, Dyrektor Sprzedaży Krajowej, KRISPOL.

KRISPOL stawia nie tylko na rozwój sieci, ale także na podnoszenie kompetencji pracowników salonów poprzez cykliczny udział w szkoleniach m.in. **z zakresu sprzedaży kompletu produktów**. Aktualne szkolenia przybrały formę roadshow. Odbyły się w pięciu miastach: **Swarzędzu, Garwolinie, Grudziądzu, Toruniu i Krakowie**. Dzięki temu spotkania odbywają się w niewielkich grupach i mają charakter warsztatowy. Służą przede wszystkim **rozwojowi kompetencji miękkich w zakresie profesjonalnej obsługi klienta**, która zawsze była ważna dla marki KRISPOL.

KRISPOL jest wiodącym europejskim producentem bram i stolarki otworowej. Firma jest obecna w branży ponad 25 lat. Oferuje kompleksowe, nowoczesne rozwiązania dla domu i przemysłu, w tym bramy, okna, rolety i drzwi wejściowe.

KRISPOL

[press box](#)