



Wraz z marcem zakończył się cykl spotkań, w trakcie których Grupa OKNOPLAST, podobnie jak w poprzednich latach, podsumowała coroczną współpracę z krajowymi partnerami handlowymi. Uczestnicy wydarzeń mieli również okazję, omówić strategię oraz wspólny plan działania na rok 2019.

Spotkania miały miejsce w różnych regionach Polski i trwały przez cały marzec. W tym okresie przedstawiciele Grupy OKNOPLAST odwiedzili siedem miejscowości po to, aby umożliwić partycypację partnerom prowadzącym salony we wszystkich częściach kraju. W grafiku przedsiębiorstwa znalazły się więc takie miasta jak Poznań, Wrocław, Toruń, Warszawa, Katowice, Wieliczka i Rzeszów.

*– Regularne spotkania z partnerami handlowymi to fundamentalny element naszych działań biznesowych, umożliwiający nam tworzenie sprawnie funkcjonującej struktury. To m.in. dzięki takim praktykom możemy zapewnić konsumentom komfort na każdym etapie ich ścieżki zakupowej. Wspólna dyskusja i wymiana spostrzeżeń stanowi bowiem jedną z nieodzownych części analizy i doskonalenia naszych procesów. Co więcej, jest to także dobry moment, aby podsumować miniony rok, przekazać najaktualniejszą wiedzę bardzo przydatną dla naszych dystrybutorów w kontakcie z klientem i wskazać razem ambitne cele na przyszłość – powiedział **Mikołaj Placek**, Prezes Grupy OKNOPLAST.*

Firma w rozkwicie

Rok 2018 był dla Grupy OKNOPLAST czasem technologicznych innowacji i nowości produktowych. W marcu ubiegłego roku podczas targów w Norymberdze firma zaprezentowała Inteligentne Okno, które może pełnić funkcję tabletu, a także okno Lunar stworzone niemal całkowicie ze szkła. Równie interesujących wydarzeń możemy spodziewać się również w tym roku, OKNOPLAST obchodzi bowiem 25-lecie.

OKNOPLAST

[press box](#)