



W dniach 18-19 Października w Ożarowie Mazowieckim odbyła się kolejna edycja Ogólnopolskiego Forum Stolarki. Podczas spotkania poruszono temat obecnej sytuacji w branży, rozmawiano również o szansach eksportowych na rynkach, na których polska stolarka nie jest jeszcze tak dobrze znana.

Swój wkład w temat „Nowe rynki – Nowe szanse” na tegorocznym OFS miała również firma Yawal. Prezes Karolina Mzyk Callias w Ożarowie miała okazję rozmawiać wraz z prowadzącym Pawłem Gregorczykiem o rynku amerykańskim. O tym, jak różni się od polskiego czy europejskiego.

Firma Yawal ma kilkuletnie doświadczenie w pracy z Klientami na rynku amerykańskim, zna inne standardy, trendy i wie, że elastyczność jest kluczem do zdobycia zaufania Klienta amerykańskiego.

Dzięki tym doświadczeniom zdobytym przez Spółkę Yawal USA zmienia się również Yawal w Polsce. Wprowadzenie tego amerykańskiego stylu zorientowanego na klienta, partnerskiego, rozwijania się razem z klientem, podążania za jego potrzebami staje się codziennością firmy.

*Zadaniem Yawal, jak i innych dostawców pięknych, niezawodnych systemów aluminiowych, jest przekonanie właściciela domu, inwestora, architekta i wykonawcę, że nasz produkt jest wart więcej niż inne produkty, które kupują. Dlaczego? Ponieważ sprzedajemy dostęp do światła i powietrza dla właścicieli domów. Dostęp do podstawowych elementów życia i komfortu. – powiedziała Prezes Yawal **Karolina Mzyk-Callias**.*

Prezes Yawal podzieliła się również z uczestnikami OFS w Ożarowie intencją działania - nowy Yawal, który buduje, jest mniej zainteresowany konkutowaniem z innymi dostawcami systemów, a bardziej zainteresowany upewnieniem się, że klienci rozumieją wartości, jakie zapewniają systemy Spółki. Yawal skupia się na wytwarzaniu produktów, które mogą uczynić życie lepszym, zdrowszym, bardziej stylowym i wygodniejszym.

Yawal[press box](#)