

# SPRZEDAŻ I OPŁACALNY MONTAŻ OKIEN WIELKOGABARYTOWYCH

Coraz większą popularnością cieszą się okna duże i ciężkie, duże HS-y i panoramiczne witryny o wadze kilkuset kilogramów. W niepewnych czasach branży okiennej jedno jest pewne, rynek podąża właśnie w tym kierunku. Jak sobie z tym radzić? Jak sprzedawać, montować i zarabiać na dużych oknach?



Tekst: Przemysław Ciechanowski, prezes firmy Glasslift Sp. z o.o.

## NAJCZĘSTSZE BŁĘDY?

Błędy pojawiają się zazwyczaj już na etapie pierwszej wyceny. Przychodzi do salonu klient po wycenę okien. Jedną z pozycji to okno typu FIX o wadze 130 kg. Co myśli handlowiec? Trzy osoby sobie poradzą. Jakże zdziwienie pojawia się u ekipy montującej, gdy okazuje się, że pozycja ta jest na 1 piętrze, schody będą później, na razie jest drabina. A klient? Często zażenowany, zły i pełen obaw, bo zapłacił za okna przed montażem, bacznie się przygląda z rękami w kieszeni. Inny przykład? Fix-y na klatce schodowej. Nieduże, trzy szyby po kilkadziesiąt kilo. Szklenie od wewnątrz. Co myśli handlowiec? Najpierw zamontują ramy, a potem wrzucą szyby i po kłopotach. Wycena? Standardowa. Ekipa na miejscu? Jak mamy to zrobić jak za oknami są schody? I mamy problem.

Inny klient wchodzi do salonu sprzedaży okien z projektem. A w projekcie otwór 4 m x 2,5 m. Klient prosi o wycenę witryny w jednej szybie a handlowiec mówi, że za duża, że się nie da, że to wyszłoby drogo, że to trzeba podzielić i taką ofertę przygotowuje. I co? Klient nigdy już nie wraca, bo w innym salonie sprzedaży usłyszał: „nie ma problemu”. W innym salonie z niekoniernie lepszym produktem, niekoniernie lepszą ceną. Po prostu usłyszał „nie ma problemu – zamontujemy panu takie okno”.

Tych i wielu innych sytuacji udało się uniknąć gdyby już na etapie wyceny zaofiarowane zostały specjalistyczne usługi montażu szkła o znacznych gabarytach lub w trudno dostępnych miejscach świadczone przez wyspecjalizowaną firmę.

JEŚLI KLIENT KUPUJE CIĘŻKIE OKNA TO POWINIEN PŁAĆ ZA CIĘŻKI MONTAŻ. TYLKO OD HANDLOWCA ZALEŻY, CZY BĘDZIE POTRAFIŁ SPRZEDAĆ TAKĄ USŁUGĘ, WSPIERAJĄC SIĘ MERYTORYCZNYMI KORZYŚCIAMI DLA KLIENTA.

## KLIENT PROFESJONALNIE OBSŁUŻONY.

Sytuacja... Przychodzi do salonu sprzedaży okien Pan Jan Kowalski. Lekarz o oknach wiedzący niewiele. Ma piękny projekt wymarzonego domu z tarasem. Na tarasie architekt zaprojektował okno typu HS o wymiarach 5m x 2,6 m. Już na etapie wywiadu z klientem i przygotowywania oferty, poza przekonaniem do super jakości okien, szczelnego warstwowego montażu handlowiec informuje klienta, że jego okno tarasowe łącznie będzie ważyć ok. 700 kg. Każda z szyb w skrzydle ok. 270 kg. Wartość samego okna to ok. 15 tys. zł. Dlatego do oferty zostanie doliczony koszt usługi dźwigowej specjalistycznym sprzętem do montażu okien wielkogabarytowych. Handlowiec informuje klienta, że dzięki temu ma pewność, że jego okno będzie zamontowane w sposób profesjonalny, a on sam odniesie szereg korzyści:

- bezpieczny montaż dla ekipy na placu budowy oraz dla samego produktu
- precyzyjny montaż nawet najcięższych konstrukcji okiennych
- czas dla ekipy nie wymagający wysiłku na



- dokładne ustawienie i wypoziomowanie okna
- minimalizowane ryzyko uszkodzenia, obtarć, rys itp.
- ubezpieczenie w przypadku ewentualnego uszkodzenia

A co jeśli klient nie będzie chciał dopłacić do dodatkowej usługi dźwigowej? Wtedy najlepiej sprawdza się jedna zasada: „lepiej nie zarobić niż stracić”. Bardzo często klienci chcący urwać każdą możliwą złotówkę na ofercie są osobami wyjątkowo wymagającymi, które będą się bacznie przyglądać naszej ekipie montażowej.

## CZY TO SIĘ OPŁACA?

- Po pierwsze trudno jest wycenić bezpieczeństwo pracowników czyli ekipy montażowej i osób postronnych. Montaż szyb czy okien o wadze kilkuset kilogramów zawsze niesie za sobą pewne niebezpieczeństwo.
- Po drugie płaci klient. Należy pamiętać, że jeśli klient kupuje ciężkie okna to powinien płacić za ciężki montaż. Tylko od handlowca zależy, czy będzie potrafił sprzedać taką usługę, wspierając się merytorycznymi korzyściami dla klienta.
- Sprawny operator sprzętu do szklenia wraz z dobrze zorganizowaną ekipą w ciągu jednego dnia są w stanie zamontować kilkanaście szyb o wadze kilkaset kilogramów w domu jednorodzinny lub do 40 szyb na konstrukcjach fasadowych. Na jednym z biurców w Warszawie udało się zamontować 16 szyb o wadze 540 kg każda w ciągu 10 godzin. Montaż 1 szyby o wadze powyżej 500 kg w domu jednorodzin-

nym to zazwyczaj ok. 45 minut.

- Korzystając z usług dźwigowych do montażu szkła należy pamiętać, że szybciej o wadze ponad 1000 kg jest w stanie zamontować ekipa: 1 operator + 2 montażystów. Nie do wykonania dla tradycyjnej nawet 6 osobowej zgranej ekipy.
- Dzięki skorzystaniu z usług firmy świadczącej pomoc dźwigową przy montażu szkła, jej know-how, bazując na jej doświadczeniu, sprzedawca okien jest w stanie oferować niestandardowe usługi, wyprzedzając swoją lokalną konkurencję a co za tym idzie realizować usługi wysokomarżowe i zarabiać przy tym jeszcze więcej.

## JAK OCENIĆ JAKI DŹWIG WYBRAĆ I ILE TO KOSZTUJE NA ETAPIE WYCENY DLA KLIENTA?

W ofercie wynajmu firmy Glasslift jest kilkanaście różnych ssawk do szkła, kilka rodzajów mini żurawi i dźwigów oraz kilka różnego rodzaju samojednych manipulatorów. Jest to najbogatsza oferta pod kątem dostępności rozwiązań w Polsce. Pozwala to tak dopasować sprzęt do danej inwestycji, aby maksymalnie zoptymalizować wydajność prowadzonych prac. Pierwsze wyceny i zlecenia najlepiej konsultować już na etapie wycen dla klientów. Osoby z doświadczeniem na podstawie projektu domu, ilości i wagi okien, zdjęć inwestycji i rodzaju montowanej stolarki pomogą dobrać odpowiedni sprzęt i ocenią na jak długo będzie potrzebny.

## WIARYGODNOŚĆ I MARKETING?

Wspieranie się zdjęciami z realizacji firmy Glasslift może być dużym argumentem przed klientem

DZIĘKI SKORZYSTANIU Z USŁUG I DOŚWIADCZENIA FIRMY ŚWIADCZĄCEJ POMOC DŹWIGOWĄ PRZY MONTAŻU SZKŁA, SPRZEDAWCA OKIEN JEST W STANIE OFEROWAĆ NIESTANDARDOWE USŁUGI, WYPRZEDZAJĄC SWOJĄ LOKALNĄ KONKURENCJĘ, A CO ZA TYM IDZIE REALIZOWAĆ USŁUGI WYSOKOMARŻOWE I ZARABIAĆ PRZY TYM JESZCZE WIĘCEJ.

któremu chcemy sprzedać okno ważące kilkadziesiąt kilogramów. Część zdjęć dostępnych jest na profilach społecznościowych takich jak Instagram czy Facebook. Jeśli jednak klient zapyta, czy mamy doświadczenie w montażu okien narożnych ze stępem o wadze kilkuset kilogramów, montowanych na piętrze w środku lasu, prosimy o kontakt. Doślemy takie zdjęcie, aby uwiarygodnić nasze kompetencje.

## PODSUMOWANIE

Montaż dużych i ciężkich przeszkleń to teraźniejszość, a nie przyszłość. Za kilka lat w każdym domu jednorodzinny będzie okno ważące kilkadziesiąt kilogramów. Już dziś należy podjąć decyzję, czy to my, czy nasza konkurencja będzie miała większe doświadczenie w sprzedaży i montażu takich produktów.

<https://web.facebook.com/glassliftpolska/>  
<https://www.instagram.com/glasslift/>

reklama

**GREEN CHERRY ARCHITECTURE**

**JEDYNE TAKIE SZKOLENIE W POLSCE**

Zostań Europejskim Certyfikowanym **Mistrzem | Wykonawcą | Nadzorcą**

**BUDOWNICTWA PASYWNEGO**

**11-14 października we Wrocławiu**

ZAPOTREBOWANIE NA CIEPŁO DO OGRZEWANIA

**120**  
kWh/(m<sup>2</sup>a)

**BUDYNEK TRADYCYJNY**

**15**  
kWh/(m<sup>2</sup>a)

**BUDYNEK PASYWNY**

- Zrozumiesz ideę budownictwa pasywnego
- Poznasz wpływ „syndromu chorego budynku” na samopoczucie i zdrowie

- Poznasz metodę realizacji zdrowych obiektów
- Dowiesz się, jakich błędów unikać – wykonawczych i projektowych

- Zdobędziesz narzędzia weryfikacji przebiegu prac
- Zyskasz argumenty do rozmów z klientami

Szkolenie prowadzi:  
**arch. Kamil Wiśniewski**  
Ekspert budownictwa pasywnego

Szczegóły i rejestracja na:  
[www.greencherry.eu](http://www.greencherry.eu)

/GreenCherryArchitecture  
 /AkademiaZdrowegoBudownictwa