

Rozwój w czasach pandemii

Marka AFRISO z powodzeniem od wielu lat wspiera specjalistów w wykonywaniu instalacji c.o. i c.u.w. O tym, jak firma poradziła sobie w czasie pandemii, opowiada dyrektor sprzedaży AFRISO – Krystian Radwan.



Krystian Radwan,
dyrektor sprzedaży AFRISO

Za nami 2020 rok, czas wyjątkowy dla nas wszystkich, ale przede wszystkim dla przedsiębiorców, którzy musieli znaleźć własną receptę na prowadzenie działalności w nowej, pandemicznej rzeczywistości. Jak ten rok podsumowałoby AFRISO?

Krystian Radwan, dyrektor sprzedaży AFRISO: Rok 2020 był specyficzny i wymagający. Na początku zapowiadał się dobrze, potem – w miarę postępu sytuacji pandemicznej – wkradły się niepewność i niepokój. Jako organizacja szybko zareagowaliśmy i przeszliśmy do fazy działania. Przydała się elastyczność w działaniu, którą od dawna rozwijamy i cenimy w AFRISO. Udało się nam dzięki temu sprawnie realizować misję firmy, czyli wsparcie specjalistów w sprawnym wykonaniu instalacji c.o. i c.w.u. Mimo niespotykanych okoliczności AFRISO rozwijało się harmonijnie – zatrudniliśmy nowych pracowników, wprowadziliśmy na rynek kolejne interesujące produkty, mocno inwestowaliśmy w technologie informatyczne (co zaprocentowało, kiedy siłą rzeczy przenieśliśmy dużą część kontaktu z klientami do Internetu), ustawicznie podnosiliśmy jakość wyrobów i obsługi klienta, kontynuowaliśmy ekspansję na rynki wschodnie.

Czy zauważyliście Państwo nowy trend w zakupach dokonywanych w Państwa kategorii produktowej?

Dostrzegamy przede wszystkim nasilenie trendów w obszarze automatyzacji kotłowni i oszczędności czasu na montaż dzięki użyciu gotowych komponentów. Te trendy były obecne już wcześniej, a my potrafiliśmy na nie odpowiednio zareagować – dlatego AFRISO dostarcza kompleksowe rozwiązania z zakresu regulacji w gotowych układach mieszających przystosowanych właściwie do każdej kotłowni i na każdą kieszeń inwestora. Kolejny trend to urządzenia współpracujące z pompą ciepła – dynamiczny rozwój tej kategorii ma bardzo pozytywne przełożenie również na nasz biznes. Dodatkowo wszystkie te rozwiązania są dostępne obecnie dla instalatora praktycznie od ręki – bezpiecznie, bez ruszania się z inwestycji, dzięki platformom B2B naszych dystrybutorów. Bardzo mocno wspieramy ich w tym obszarze.

Dostrzegamy przede wszystkim nasilenie trendów w obszarze automatyzacji kotłowni i oszczędności czasu na montaż dzięki użyciu gotowych komponentów. Te trendy były obecne już wcześniej, a my potrafiliśmy na nie odpowiednio zareagować – dlatego AFRISO dostarcza kompleksowe rozwiązania z zakresu regulacji w gotowych układach mieszających przystosowanych właściwie do każdej kotłowni i na każdą kieszeń inwestora.

Jakie rozwiązania wprowadziliście w minionym roku, aby świadczyć usługi zgodnie z obowiązującymi obostrzeniami?

Postawiliśmy na solidne, przemysłowe przygotowanie zespołu handlowego do bezpiecznej pracy w nowych warunkach w terenie, biorąc pod uwagę krajowe obostrzenia sanitarne i wytyczne naszych partnerów handlowych. Wyposażyliśmy również naszych handlowców w niezbędne narzędzia informatyczne, by bezproblemowo mogli przejść w tryb pracy zdalnej lub hybrydowej. W centrali firmy zadbałszy o ścisły re-

żim sanitarny, dzieląc załogę na drużyny i przechodząc częściowo na tryb home office. Stan ten utrzymuje się do dziś i dzięki temu zachowaliśmy ciągłość pracy bez żadnych „wirusowych” przestojów. Położyliśmy też silny nacisk na przeniesienie działań do Internetu – tutaj wykorzystujemy m.in. popularność naszego kanału na YouTube z filmami poradnikowymi, które przekazują wiedzę branżową instalatorom. Jako konieczny substytut tradycyjnych szkoleń sprawdza się doskonale, chociaż zdaję sobie sprawę, że nic nie zastąpi osobistych relacji i spotkań twarzą w twarz.

Położyliśmy silny nacisk na przeniesienie działań do Internetu – tutaj wykorzystujemy m.in. popularność naszego kanału na YouTube z filmami poradnikowymi, które przekazują wiedzę branżową instalatorom.

Jakie są plany firmy na 2021 rok? Czy planujecie wprowadzenie nowych produktów?

Kontynuujemy to, co wychodzi nam najlepiej – aktywnie komunikujemy się z rynkiem i instalatorami. Oczywiście forma kontaktu uzależniona jest od sytuacji epidemicznej. Między innymi dlatego w listopadzie 2020 r. uruchomiliśmy nowy program partnerski dla instalatorów – Drużyna A. W tym roku na pewno będziemy mocno go rozwijać i zapraszać do niego kolejnych specjalistów. Podobnie intensywnie rozwinię się kanał na YouTube, by jeszcze bardziej szerzyć wiedzę branżową.

Jeśli chodzi o produkty, skoncentrujemy się na ogrzewaniu podłogowym. Pojawi się nowa generacja rozdzielaczy ProCalida z tworzywa sztucznego, które przez swoją budowę będą bardzo konkurencyjnym produktem, szczególnie przy zastosowaniu z pompami ciepła z opcją grzania i chłodzenia. Rozszerzymy ofertę termostatów sterowania podłogówką FloorControl o wersje bezprzewodowe, poszerzymy też gamę siłowników termoelektrycznych. Jednocześnie dalej usprawniamy rozwiązania w zakresie grup pompowych.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała: Marta Józefczak