

E-platforma daje możliwość robienia zakupów grupowych na następujące rodzaje towarów:

- a) materiały budowlane
- b) stolarka okienna (okna PCV)
- c) szyby zespolone
- d) materiały do produkcji okien

Korzyści dla Dystrybutora:

Oszczędność na kosztach zakupu materiałów budowlanych dochodzi do 10%.

Oszczędność na oknach PCV wynosi od 1,5% okna ENCORE i do 10% na oknach KONAL. W przypadku szyb zespolonych oszczędność wynosi od 4% do 25% (mali i średni producenci kupują szyby w cenach od 52 zł do 67 zł- nasza oferta będzie na poziomie 50 lub 51 zł)

Finansowanie zakupów każdego produktu z branży budowlanej (w 2012 do 30 dni, w 2013 do 60 dni)

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutorzy mogą korzystać z systemu finansowania zakupów na e-platformie bez oceny ich zdolności kredytowej. Taka usługa jest bardzo przydatna przy realizowaniu inwestycji gdzie płatności są zawsze realizowane po zakończeniu prac. Na czas realizacji inwestycji Dystrybutor może otrzymać środki na zakup materiałów do produkcji lub może kupić materiały budowlane lub gotową stolarkę okienną.

Wynajem brygad montażowych z różnych części kraju – reklamacje, regulacje + montaż dla klientów spoza regionu własnej działalności.

Projekt w trakcie organizacji. Zakładany termin wprowadzenia w życie – luty 2013 roku. Główne założenia projektu to dostęp do grup montażowych w każdej części kraju. Dostęp poprzez e-platformę KONAL.

Korzyści dla Dystrybutora:

Większość firm handlujących stolarką okienną ma problemy związane z reklamacjami czy regulacjami jakie musi wykonać poza regionem swojego działania. Dostęp do bazy z brygadami montażowymi umożliwi dokonanie czynności serwisowych w krótkim terminie oraz przy minimalnych kosztach gdyż Dystrybutor nie będzie ponosił kosztu dojazdu do klienta.

Pakiet usług z e-platformy MSB i KONAL

W ramach każdej platformy Dystrybutor otrzymuje bezpłatnie następujące usługi:

- a) Darmowa strona internetowa:
 - salony okienne i producenci okien: wzór szablonu na stronie www.przyklad.konal.pl
 - firmy budowlane: wzór szablonu na stronie www.przyklad.msb.net.pl
- b) Firmowy adres mailowy (bez limitu pojemności serwera):
 - salony okienne: wzór adresu mailowego imie.nazwisko@konal.net.pl
 - firmy budowlane: wzór adresu mailowego imie.nazwisko@msb.net.pl
- c) Program lojalnościowy skierowany do klientów Dystrybutora
- d) Możliwość wystawiania produktów na giełdzie towarowej
- e) Dostęp do portalu społecznościowego skierowanego dla branży budowlanej
- f) Oprogramowanie do obsługi małej księgowości.

Korzyści dla Dystrybutora:

Profesjonalna strona internetowa firmy Dystrybutora. Może to być nowy kanał informacji o firmie oraz nowy kanał sprzedaży. Usługi e-platformy zwiększają wiarygodności firmy oraz zwiększają skuteczność w pozyskiwaniu klientów (w szczególności program lojalnościowy).

Materiały reklamowe dla Dystrybutorów na dostawę stolarki okiennej

Każda firma handlująca stolarką okienną powinna posiadać materiały informacyjne na temat sprzedawanych okien PCV. Nasi Dystrybutorzy mogą otrzymać bezpłatnie wydrukowane oferty na dostawę stolarki PCV, które docelowo skierują do swoich klientów.

Korzyści dla Dystrybutora:

Bezpłatny, gotowy wzór oferty, wydrukowany w kolorze. Oszczędność kilkuset złotych miesięcznie

Pakiet usług Fabryki Okien KONAL

W ramach współpracy z e-platformami Fabryka Okien KONAL przygotowała pakiet usług dla Dystrybutorów, którzy obecnie handlują oknami lub chcą handlować oknami:

- a) wykonanie montażu przy pomocy firmowych zespołów montażowych,
- b) dowóz zakupionych konstrukcji okiennych specjalistycznymi samochodami bezpośrednio na budowę,
- c) przygotowywanie wycen stolarki otworowej na podstawie projektów od architekta,
- d) przygotowywanie wycen na podstawie pomiarów, które doświadczeni inżynierowie wykonują na budowach,
- e) pomoc marketingowa przy wprowadzeniu do oferty okien PCV

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutorzy bez doświadczenia w sprzedaży okien otrzymują pełny zakres usług związanych z obsługą klienta, który chce kupić okna PCV, od pomiarów do montażu. Dodatkowo wspieramy nowych Dystrybutorów w działaniach marketingowych. Dystrybutorzy z doświadczeniem mają możliwość skorzystania z pomocy przy trudnych wycenach, trudnych klientach lub przy spiętrzeniu prac w sezonie. E-platforma nie współpracuje z osobami fizycznymi, tylko z firmami dlatego też nie ma możliwości, aby klient był fakturowany przez e-platformę. Dystrybutor jest w 100% zabezpieczony przed „przejmowaniem” klientów.

Łatwy w obsłudze program do wycen stolarki okiennej

Funkcjonalność e-platformy KONAL umożliwia dokonywanie wycen stolarki okiennej wraz z wydrukami spersonalizowanych ofert (możliwość definiowania: rysunki konstrukcji okiennych, nazwa i adres kupującego, adres dostawy, rabat udzielony przez Dystrybutora)

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutor może wręczać swoim klientom profesjonalne, ładnie wydrukowane oferty z rysunkami co ułatwia pracę i przyczynia się do wzrostu wiarygodności Dystrybutora.

Opracowany wzór wizytówek dla pracowników Dystrybutora

Na potrzeby Dystrybutorów mamy opracowany wzór wizytówek, który może być stosowany przez Dystrybutora i jego pracowników. Jest to ujednolicony wzór uwzględniający przynależności do największej w Polsce grupy zakupowej materiałów budowlanych. Wzory wizytówek są podzielone na Dystrybutorów z własnym logotypem oraz na Dystrybutorów bez logotypu.

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutor ma do dyspozycji unikalny wzór swoich wizytówek, ujednolicony wizerunek co przyczynia się do wzrostu wiarygodności na rynku.

Przynależność do grupy zakupowej

Dystrybutorzy zarejestrowani na e-platformach stają się częścią grupy zakupowej skupionej pod wspólnym znakiem towarowym MSB i/lub KONAL.

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutor poprzez przynależność do grupy zakupowej uzyskuje możliwość otrzymania pomocy w sytuacjach kryzysowych. Pomoc w zakresie wsparcia handlowego, wsparcia technicznego czy w ostateczności wsparcia finansowego. Przynależność do ogólnokrajowej grupy zakupowej zwiększa wiarygodność Dystrybutora na rynku. Dodatkowo Dystrybutor może uczestniczyć w szeregu szkoleniach oraz spotkaniach integracyjnych.

Możliwość zakupu stolarki okiennej lub materiałów budowlanych z 8% VAT

Zakup materiałów budowlanych lub stolarki okiennej połączone z usługami budowlanymi, które są świadczone w obiektach budownictwa mieszkaniowego lub infrastruktury towarzyszącej, o których mowa w art. 2 pkt 12 ustawy VAT może być rozliczane z 8% VAT.

Korzyści dla Dystrybutora:

Dystrybutor kupuje materiały budowlane o 15% taniej (liczone brutto) co skutkuje oszczędnościami w posiadanej bieżącej gotówce.