

Źródło: [http://www.elektryka.org/artykuly,76578,1,O\\_wyborze\\_gniazd\\_i\\_laczniow\\_decyduje\\_glownie\\_elektroinstalator](http://www.elektryka.org/artykuly,76578,1,O_wyborze_gniazd_i_laczniow_decyduje_glownie_elektroinstalator)

## O wyborze gniazd i łączników decyduje głównie elektroinstalator

Poniedziałek, 27 listopada 2017

Profesjonalista odgrywa istotną rolę podczas wyboru marki gniazd i łączników – wynika z najnowszego raportu Instytutu Keralla Research, który badał firmy elektroinstalacyjne montujące markowy osprzęt.

Z badania Keralla Research wynika, że podczas zakupu gniazd i łączników jedynie 9 proc. elektryków bierze pod uwagę opinie klienta. Pozostałe 91 proc. zawodowców polega wyłącznie na swoich preferencjach, szczególnie gdy dotyczy to zakupu dla klienta indywidualnego. - Wynika z tego, że zdanie profesjonalistów nie powinno być przez producentów osprzętu bagatelizowane, ponieważ w pierwszej kolejności to przede wszystkim oni rekomendują do zakupu gniazda i łączniki preferowanych marek końcowemu użytkownikowi – mówi Dorota Czerwińska, analityk Keralla Research.

Wybierając osprzęt elektroinstalacyjny danego producenta kluczowa dla profesjonalistów jest jakość wykonania produktów. W całym repertuarze czynników analizowanych przez elektryków podczas wyboru, istotne są również takie cechy produktu, które dają profesjonalistom gwarancję solidnego montażu. Dlatego też wykonawcy sięgając po gniazda i łączniki zwracają szczególną uwagę na ich niezawodność oraz wytrzymałość materiału z jakiego zostały wykonane. Co ważne, te dwa aspekty są ważne dla wszystkich

profesjonalistów, bez względu na to, ile zatrudniają osób, czy też jak długo działają w branży elektroinstalacyjnej.

Wśród aktualnych praktyk zakupowych firm wykonawczych zauważyć można też skłonność do łączenia przez elektroinstalatorów gniazd jednego producenta z łącznikami innego. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatrywać można między innymi w aktualnej ofercie kolorystycznej producentów, która w ocenie profesjonalistów nie do końca wpisuje się w oczekiwania rynku. Warto zauważyć, że końcowi użytkownicy coraz większą wagę przywiązują do designu pomieszczeń, w związku z czym często decydują się na nieszablonowe połączenia kolorów, a te obejmują również osprzęt elektroinstalacyjny.

Z przeprowadzonych analiz Instytutu Keralla Research wynika również, że podczas zakup osprzętu elektroinstalatorzy pozostają wierni tradycyjnemu kanałowi sprzedaży – hurtowni. - Odgrywa ona również coraz większą rolę w procesie wsparcia sprzedaży, ponieważ jest dla profesjonalistów pierwszym źródłem informacji na temat wprowadzanych przez producentów nowości. Okazuje się, że aktualnie już 16 proc. profesjonalistów pozyskuje wiedzę za pośrednictwem hurtowni częściej niż przed trzema laty – dodaje Dorota Czerwińska z Keralla Research.

*(elektryka.org)*