

**Jesteś tutaj:** Start ▶ Aktualności ▶ Z życia branży ▶ Szkolenie „Ustawa o odnawialnych źródłach energii (OZE) - możliwości biznesowe dla energetyki przemysłowej i biznesu”

## Rynek pomp ciepła oraz rur i łączników – instalatorzy stawiają na jakość

☰ Nadrzędna kategoria: Aktualności



☰ Kategoria: Z życia branży

🕒 Utworzono: sobota, 24, wrzesień 2016 08:04

👤 Odsłony: 34



Profesjonaliści montujący pompy ciepła zdecydowanie częściej niż inni fachowcy z branży budowlanej uczestniczą w szkoleniach, targach branżowych i oczekują doradztwa – tak wynika z najnowszego raportu Instytutu Keralla Research, który przeprowadził badanie wśród instalatorów montujących pompy ciepła, rury i łączniki.

Instalatorzy pomp ciepła to grupa zawodowa, która jest zdecydowanie bardziej skłonna do podwyższania swojej wiedzy niż inni fachowcy. Jak wynika z badania, większość instalatorów uczestniczy w szkoleniach, a ponad połowa respondentów zajmujących się instalacją pomp ciepła (54,3%) deklaruje, że bierze udział w specjalistycznych targach, takich jak np. Budma, RENEXPO czy ENEX. Ponadto – co nie jest regułą na rynkach B2B – zdecydowana większość z nich kupującą pompy bierze pod uwagę opinię sprzedawcy.

Z badania Keralla Research wynika, że jakością montowanych pomp, rur i łączników jest dla instalatorów głównym i najważniejszym czynnikiem wyboru i zakupu.

**Oczekiwania instalatorów są zatem wysokie, a badani reprezentanci firm instalacyjnych wskazują dodatkowo, że podczas wyboru pomp i zakupu brakuje im pogłębionego doradztwa, ponieważ sprzedawcy nie zawsze są w stanie odpowiedzieć na wszystkie pytania.**

### Lojalność wobec jednej marki

Fachowcy mając do wyboru szeroką półkę asortymentu – konkurencja na rynku pomp ciepła, rur i łączników jest bardzo duża – i charakteryzuje ich w praktyce niewielka lojalność w stosunku do jednej marki. W przypadku techniki grzewczej około 89% instalatorów zastąpiłoby najczęściej montowaną markę inną. Natomiast, jeśli chodzi o rury i łączniki – praktycznie w ogóle nie można mówić o lojalności wobec najczęściej wybieranych producentów.

### Informacje o nowościach

Z przeprowadzonych analiz wynika, że instalatorzy o nowych produktach najczęściej dowiadują się na szkoleniach i w hurtowniach. Okazuje się, że Internet jest miejscem, z którego niespełna 18,7% badanych czerpie wiedzę o nowościach produktowych i dodatkowo przeważnie korzystają z niego specjaliści pracujący w branży instalatorskiej nie dłużej niż kilka lat. To efekt między innymi stopniowej wymiany pokoleniowej profesjonalistów.

Natomiast głównym kanałem sprzedaży w segmencie pomp ciepła, jak i rur oraz łączników pozostają hurtownie.

### Klienci chcą OZE

Warto odnotować, że w wartości polskiego rynku pomp ciepła rośnie stabilnie w tempie kilkunastu procent r/r. Według Polskiej Organizacji Rozwoju Technologii Pomp Ciepła w samym tyko 2015 roku rynek ten zanotował progresję rzędu 14%. Analitycy podkreślają, że za stabilny wzrost odpowiada m.in. zmiana postaw Polaków. Szukając oszczędności sięgają coraz chętniej po nowoczesne rozwiązania do ogrzewania domu czy podgrzewania wody, a dodatkowo – jak wynika z przeprowadzonych badań Keralla Research – na znaczeniu zyskują rozwiązania energooszczędne, co sprawia, że aspekt ten jest również analizowany przez samych instalatorów podczas wyboru określonej marki pomp ciepła.

Źródło: Instytut Keralla Research raport „Instalator techniki grzewczej o markach dla profesjonalistów”.

