

# Опрос дилеров оконных салонов

1-е полугодие 2016 года



«Оконный консалтинг» провел регулярный опрос дилеров оконных салонов на предмет их оценки ситуации на рынке окон в 1-ом полугодии 2016 года. Как всегда, мы задали актуальные вопросы и свели полученные результаты в единый отчет.

Хотим выразить благодарность всем участникам, которые поделились с нами своими оценками относительно рыночной ситуации и тех реалий, в которых сегодня приходится работать дилеру ПВХ-окон. В данном опросе приняли участие 528 респондентов со всей Украины. Надеемся, что это не предел и в следующем выпуске нашего опроса количество активных участников будет еще больше.

Успешных Вам продаж.

# Опрос дилеров оконных салонов по итогам 1-го полугодия 2016 года

Среднемесячный трафик в оконных салонах в 1-ом полугодии 2016 года

34%

Увеличился  
незначительно

21%

Снизился  
значительно

16%

Без  
изменений

13%

Снизился  
незначительно

9%

Увеличился  
значительно

7%

Статистика  
не велась

Продажи окон эконом сегмента в сравнении со стандарт классом в 1-ом полугодии 2016 года

29%

Увеличились  
незначительно

27%

Заметно  
увеличились

26%

Без  
изменений

18%

Снизилась

Оценка поведения потребителей оконной продукции в 1-ом полугодии 2016 года

50%

Твердое намерение сэкономить на всем

46%

Готовность потратить больше планируемого при грамотной продаже

4%

Заинтересованность в качестве без оглядки на цену

# Продажи пвх-окон

Факторы, оказавшие наибольшее влияние на результаты продаж дилеров пвх-окон в 1-ом полугодии 2016 года



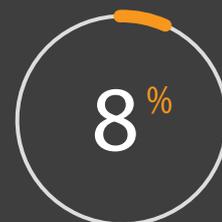
Профессионализм менеджеров



Качество продукции и бренд

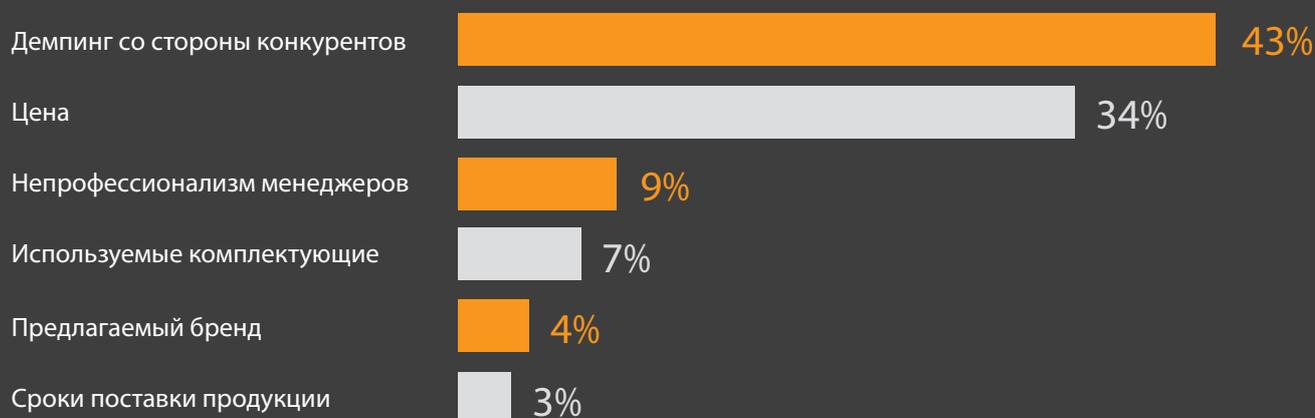


Гарантия и сроки поставок

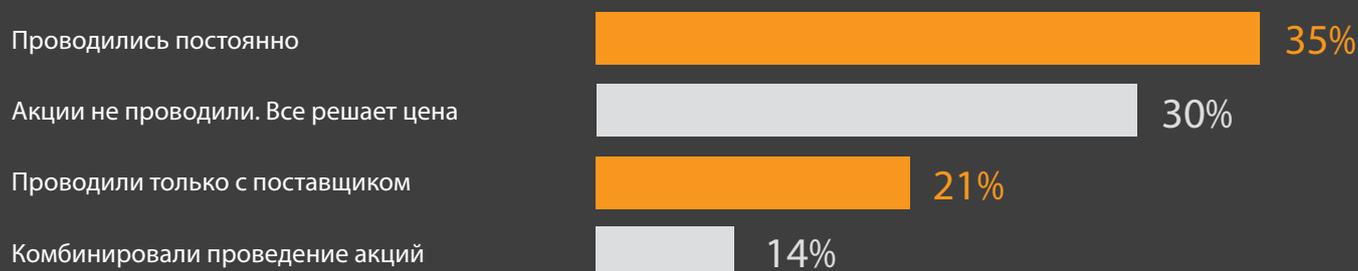


Расположение торговой/ых точек

Наиболее частые причины потери клиента в 1-ом полугодии 2016 года



## Способ и частота проведения акций для конечного покупателя дилерами оконных салонов в 1-ом полугодии 2016 года



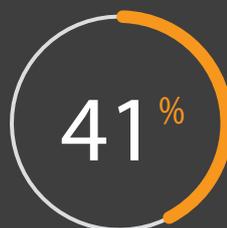
## Доля в продажах дилеров пвх-окон, соответствующих ДБН и ДСТУ



## Использование дилерами оконных салонов активных продаж или реализации окон только в салоне



Вся продукция продается только в оконном салоне



Практика активных продаж с поиском клиента "в полях"



Только активные продажи. Салон сейчас не актуален

# Энергосбережение и комплектующие



Нейтральное либо положительное.  
Страна-производитель не оказывает  
серьезного влияния на продажи

Отношение потребителей к комплектующим  
отечественного производства в 1-ом полугодии  
2016 года

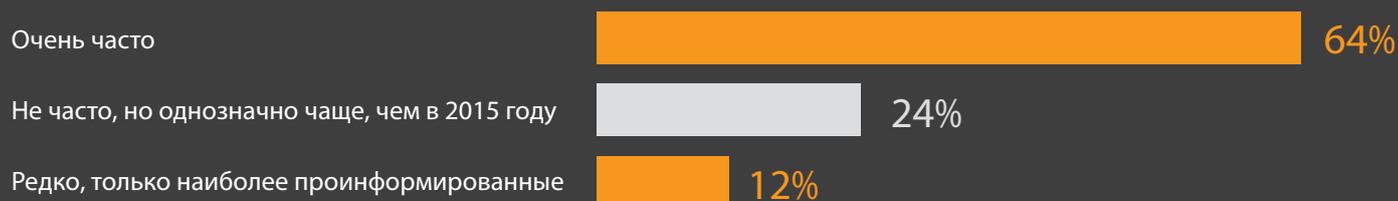


Отрицательное.  
Потребители предпочитают  
приобретать окна из  
европейских  
комплектующих

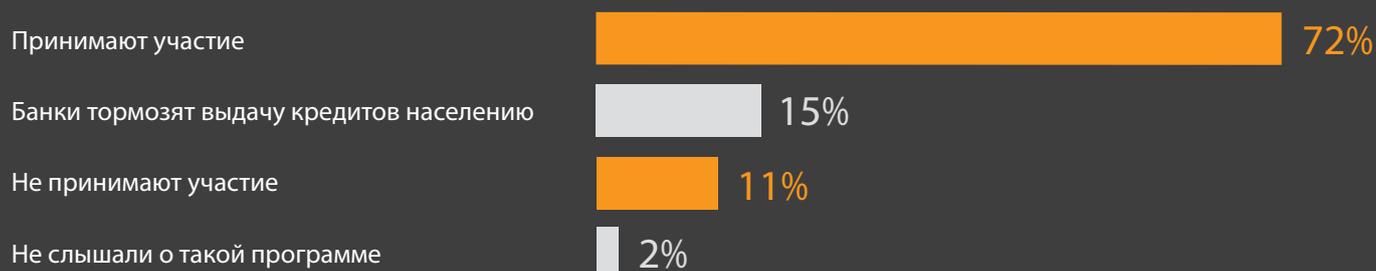


Дилеры окон  
не торгуют продукцией  
из отечественных  
комплектующих

Частота обращения потребителей за энергосберегающей продукцией  
в 1-ом полугодии 2016 года



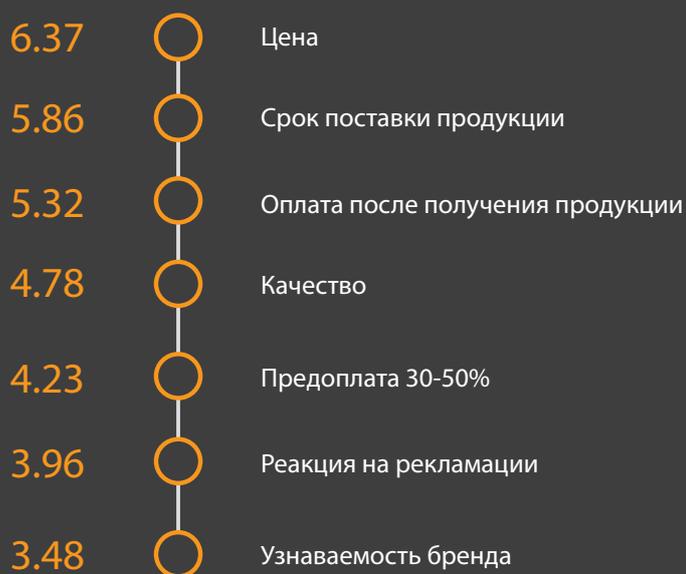
Участие дилеров окон в Программе энергосбережения



# Работа с поставщиками

Приоритеты при работе дилеров оконных салонов с поставщиками в 1-ом полугодии 2016 года

Условия сотрудничества оценивались по шкале от 1 до 7 баллов.



Количество поставщиков окон, с которым сотрудничали дилеры оконных салонов в 1-ом полугодии 2016 года



Один поставщик оконной продукции



Два поставщика оконной продукции



Три поставщика оконной продукции



Четыре поставщика и более. Главное - цена

Частота проведения компанией-поставщиком обучения сотрудников дилеров в 1-ом полугодии 2016 года

33%

1 раз в полгода

28%

Не проводит совсем

22%

1 раз в три месяца

11%

Квалификация сотрудников не требует доп. курсов

7%

1 раз в месяц

Осуществление дилерами оконных салонов  
постгарантийного платного обслуживания  
установленных окон



Проводится от случая к случаю, только  
в случае обращения заказчика



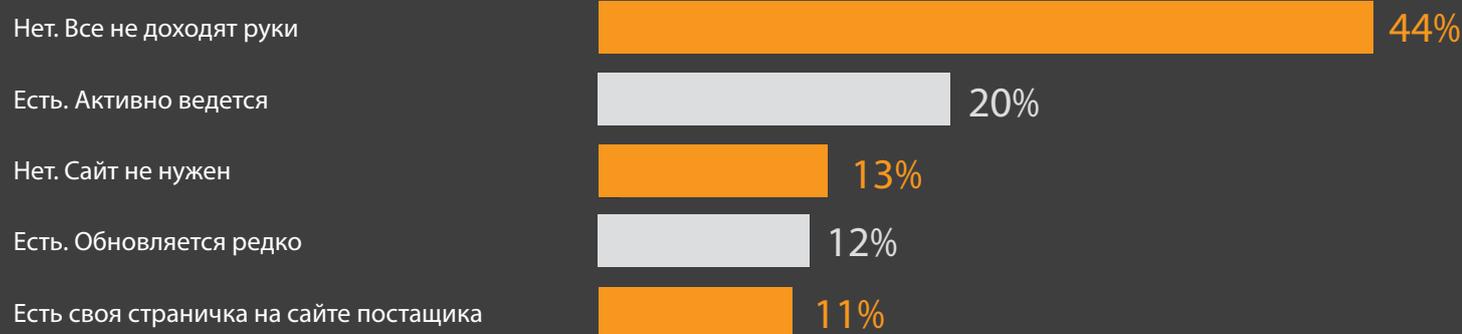
У компании нет таких  
обращений



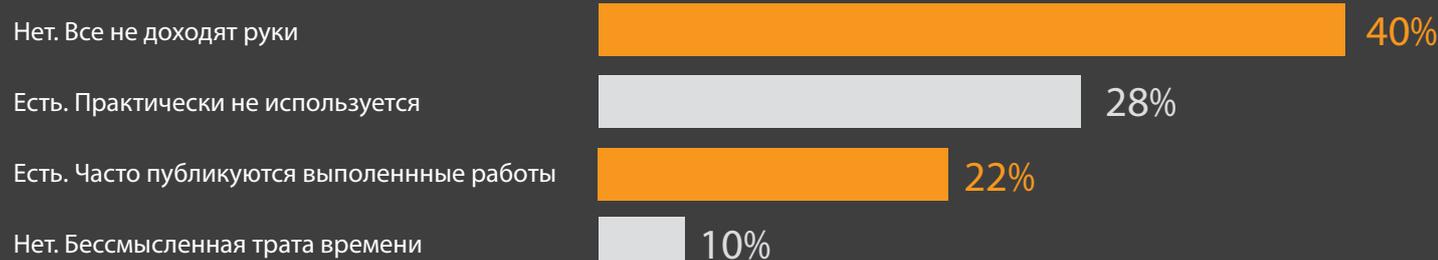
Проводится обзвон старых  
клиентов с предложением  
данной услуги

## Представленность в интернете

Наличие у компании своего собственного сайта



Наличие у компании своей страницы в социальных сетях Facebook или Вконтакте



## Использование парогидроизоляционных лент при монтаже окон в Украине

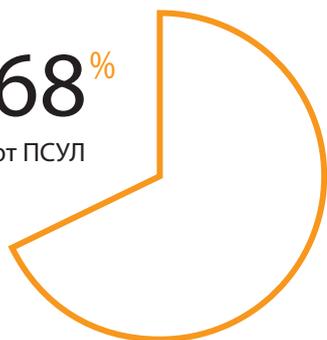
В этом опросе мы решили поднять тему так называемого "теплого" монтажа СПК в соответствии с ДСТУ -Н Б В.2.6-146:2010. Монтажный шов или узел примыкания- это то "слабое место", через которое, при самом энергосберегающем окне, возможны достаточно серьезные теплопотери. Ведь если правильно не закрыть теплоизоляционный материал(пену), то он достаточно быстро разрушится и по всему периметру окна или двери мы получим "тепловой поток" для обогрева улицы.

Какие результаты мы получили, вы можете посмотреть ниже. От себя лишь хочется добавить, что в Украине еще достаточно сложно приобрести качественные материалы для теплого монтажа. Из-за невысокого спроса совсем небольшое количество компаний предлагает эту продукцию, да и ассортимент оставляет желать лучшего. Рекламы тоже практически нет. Очень часто во время семинаров или после монтажки задают вопросы, где можно приобрести такую продукцию.

### Использование при монтаже парогидроизоляционных лент

68%

Не используют ПСУЛ



- 22% • до 5% от общего количества монтажей
- 4% • от 5 до 10%
- 2% • от 10 до 15%
- 2% • от 15 до 20%
- 2% • свыше 20%

### Причины, по которым не выполняется монтаж с парогидроизоляционными лентами

52%

Заказчик не готов платить справедливую цену такого монтажа



- 22% • проемы в старых постройках не предназначены для этих парогидроизоляционных лент
- 15% • все указанные причины
- 7% • незнание менеджера (замерщика,монтажника) о таком монтаже
- 4% • монтаж увеличивается по времени

