

# ABB: Wspieramy naszych!

## Poznaj korzyści ze współpracy z liderem branży automatyki domowej

Szybko zmieniające się trendy technologiczne, rosnąca konkurencja i nowe wymagania klientów – jak wyróżnić się na rynku automatyki domowej? Szansą dla instalatorów jest współpraca z liderem, takim jak firma ABB. Takie partnerstwo pozwala uatrakcyjnić ofertę oraz daje dostęp do najnowszych technologii i specjalistycznej wiedzy. To jednak nie wszystko – poznaj najważniejsze korzyści dla profesjonalistów.

Jak wzmocnić pozycję swojej firmy na rynku automatyki domowej? Warto postawić na współpracę z uznanym producentem systemu i produktów dla inteligentnego domu, takim jak ABB. Pozycja lidera przekłada się na zaufanie klientów, którzy szukają niezawodnych i innowacyjnych rozwiązań wysokiej jakości. Takie warunki spełnia system ABB-free@home®, który wyróżnia się prostą i intuicyjną instalacją oraz konfiguracją. System łączy się bezpośrednio z siecią Wi-Fi, co pozwala na wygodne sterowanie i integrację z urządzeniami mobilnymi. Dodatkowo, możliwość instalacji zarówno w nowych, jak i istniejących inwestycjach sprawia, że jest to rozwiązanie, które dociera do szerokiego grona inwestorów. Obecnie firma wychodzi naprzeciw nie tylko potrzebom klientów, ale także profesjonalnych instalatorów, których przyciąga atrakcyjnymi warunkami współpracy.

### Współpraca z wieloma korzyściami

By pozyskać najlepszych partnerów, ABB otacza instalatorów kompleksową opieką, która obejmuje przede wszystkim pomoc w rozwoju na szybko zmieniającym się rynku automatyki domowej. By pozostać konkurencyjnym, trzeba być na bieżąco z trendami, co wymaga stałego dokształcania i śledzenia nowinek. Profesjonaliści współpracujący z ABB otrzymują dostęp do specjalistycznego know-how – informacji o nowościach produktowych oraz o obecnych i przyszłych potrzebach klientów. Co ważne, ABB nie tylko informuje o nowościach i stale rozwija swoją bazę produktową, ale też unowocześnia już istniejące systemy w swoich centrach badawczo-



rozwojowych, dzięki czemu oferta wpisuje się w najnowsze trendy technologiczne.

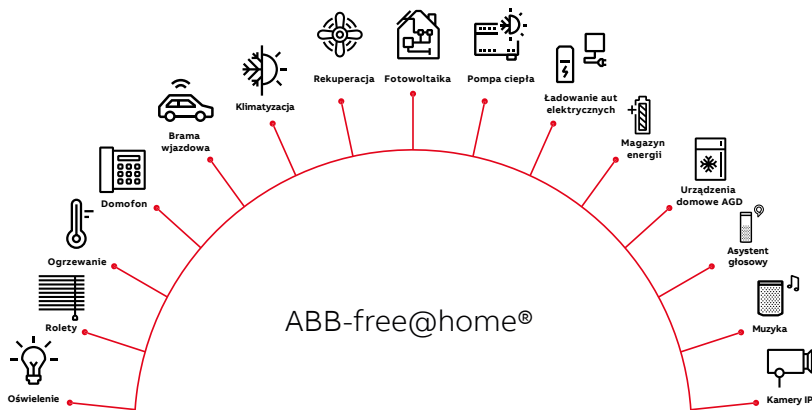
### Wsparcie handlowe i pomoc w obsłudze klienta

Specjaliści ABB zapewniają także pełne wsparcie w procesie szkoleń handlowych zarówno dla zaawansowanych, jak i początkujących instalatorów. Eksperci doradzają m.in. w kwestii prowadzenia rozmów z klientami, uczą, jak rozpoznać ich potrzeby i proponować im najlepiej dopasowane rozwiązania, co pomaga w pozyskiwaniu projektów. Edukacja i dzielenie się wiedzą, dotyczy także klientów. Rynek automatyki budynkowej w Polsce bowiem stale się rozwija i klienci nie zawsze mają pełną świadomość tego, jak zmieni się komfort i jakość ich życia po zainstalowaniu w domu systemu automatyki. Dlatego też ABB prowadzi intensywną i szeroko zakrojoną kampanię promocyjną, z którą dociera do inwestorów

budujących domy i wyposażających mieszkania.

### Niezbędne narzędzia projektowe w zasięgu ręki

Instalatorzy współpracujący z ABB zyskują także wsparcie w realizacji projektów oraz dostęp do narzędzi projektowych. Bardziej zaawansowani korzystają z programów ABB do wycen i projektowania, co znacznie usprawnia i przyspiesza przygotowywanie dokumentacji ofertowej. W zwiększeniu konkurencyjności pomagają też przejrzysta i otwarta polityka cenowa ABB oraz zróżnicowanie produktów w wielu kanałach sprzedaży. Co więcej, instalatorzy korzystają też ze specjalnych ofert i promocji, co sprawia, że jako pierwsi mogą zapoznać się z nowościami produktowymi. ABB we współpracy z instalatorami wdraża główne cele swojego działania, takie jak: optymalizacja i racjonalizacja. W praktyce oznacza



to, że można mieć pewność, że firma pomoże w takim doborze urządzeń, aby osiągnąć planowany efekt przy możliwie najniższych kosztach. Co więcej, ABB działa także w zgodzie z ekologią i w myśl polityki „Mission to Zero”, realizowanej m. in. poprzez wykorzystywanie surowców wtórnych oraz zrównoważonym podejściu do zużycia energii. Te proekologiczne wartości są kluczowe dla coraz większej grupy klientów.

### Jeszcze więcej korzyści w programie lojalnościowym

ABB prowadzi także program lojalnościowy z dodatkowymi korzyściami dla zarejestrowanych instalatorów, oferując różne benefity, w zależności od obrotu i charakteru prowadzonej działalności. Przykładem mogą być specjalne warunki zakupu urządzeń ABB do wyposażenia własnego lokalu lub domu, w którym instalatorzy prowadzą działalność gospodarczą. Istnieje także możliwość skorzystania z mobilnych ekspozytorów z różnymi, dopasowanymi do potrzeb produktami z oferty ABB do zaprezentowania klientom.

### Dostęp do wiedzy i wsparcia technicznego

Współpraca z ABB to także dostęp do szkoleń i wsparcie eksperckie na najwyższym poziomie. Dla instalatorów, którzy dopiero zaczynają działalność w obszarze automatyki domowej, firma prowadzi w wybranych miastach w Polsce, regularne cykle szkoleń z podstaw działania i funkcjonalności systemu ABB-free@home®. Bardziej zaawansowani instalatorzy mogą skorzystać ze specjalistycznych szkoleń w siedzibach ABB w Polsce,

koncentrujących się na zgłębieniu technik instalacji oraz konfiguracji systemu na najwyższym poziomie. Oprócz tego każdy instalator otrzymuje dostęp do szkoleń on-line na stronie: [stories.abb.com/automatyka-domowa](https://stories.abb.com/automatyka-domowa). Przystępna forma nagrań wideo i webinarów to prosty sposób na zdobywanie wiedzy w domu w formule – korzystasz, kiedy chcesz.

Instalatorzy współpracujący z ABB mogą także liczyć na stałe wsparcie techniczne za każdym razem, gdy tylko pojawi się wątpliwość lub pytanie dotyczące uruchomienia lub funkcjonalności produktów. Pomoc i wsparcie merytoryczne zapewniają zarówno dedykowani opiekunowie handlowi, jak i regionalne centra dystrybucyjne ABB.

### Wiele poziomów rozwoju biznesu i współpracy

ABB wspiera także instalatorów w rozwoju ich działalności, oferując wiele poziomów współpracy, dopasowanych do charakteru prowadzonego biznesu. Dla niektórych specjalistów najlepszą opcją będzie zmniejszenie ilości zleceń na rzecz większej wartości projektów lub oferowanie szerszego portfolio usług dla takiej samej ilości klientów. Przykładowo, jeśli firma specjalizuje się w obszarze instalacji i okablowaniu budynków, a automatyka to dodatkowa część działalności, ABB skoncentruje się na wsparciu technicznym, co pomoże w doraźnym uruchomieniu elementów systemu automatyki domowej ABB-free@home®. Dzięki temu można powiększyć zespół, bez obaw o zbyt skomplikowane zadania dla pracowników. W przypadku doświadczonych instalatorów z dużą bazą klientów ABB proponuje wygodną obsługę posprzedażową, która polega przede wszystkim na utrzymaniu

systemów automatyki domowej w doskonałym stanie technicznym. Dzięki temu instalatorzy mogą samodzielnie aktualizować oprogramowanie systemu automatyki domowej, proponować doposażenie systemu w nowe podzespoły oraz utrzymywać stałe i dobre relacje z klientami.

### Dostęp do najnowszych technologii i produktów testowych

ABB stale udoskonala swoje produkty m. in. w centrach badawczo-rozwojowych, co pozwala rozszerzać ofertę o coraz nowsze i innowacyjne rozwiązania. Jak to przekłada się na współpracę z instalatorami? Każdy z kontraktowych partnerów firmy regularnie otrzymuje możliwość zakupienia produktów testowych na atrakcyjnych warunkach. Ponadto firma premiuje współpracę i zaangażowanie poprzez udostępnianie promocji oraz szkoleń z nowości produktowych. Dzięki temu każdy partner ABB dostaje dostęp do najnowszych osiągnięć technologicznych, co pozwala mu wyprzedzać konkurencję na rynku.

Chcesz dowiedzieć się więcej na temat współpracy z ABB, szkoleniach oraz programie lojalnościowym dla elektroinstalatorów? Więcej informacji znajdziesz na stronie dedykowanej profesjonalistom: <https://stories.abb.com/automatyka-domowa>



# ABB



**ABB Contact Center**  
tel. 22 223 77 77  
<https://stories.abb.com/automatyka-domowa>  
kontakt@pl.abb.com