**Ciekawość produktu i wspólne emocje. TIS Group prezentował instalatorom swoje kotły C.O. na stadionie przy Słonecznej.**

**TIS Group – podlaski producent kotłów C.O., który do tej pory sprzedawał swoje produkty wyłącznie na wschód, coraz wyraźniej zaznacza swoją obecność na rodzimym rynku. W piątek, 19 lutego na białostockim Stadionie Miejskim firma zorganizowała specjalną prezentację dla instalatorów systemów centralnego ogrzewania. Spotkanie było też okazją do wspólnego kibicowania piłkarzom Jagiellonii Białystok.**

W szkoleniu wzięło udział ponad 30 specjalistów - głównie z Białegostoku i najbliższych okolic. Oprócz prezentacji spółki, jej wyrobów i technologii stosowanych do ich produkcji, eksperci TIS przeprowadzili zarazem szkolenie z zakresu montażu i instalacji oraz najczęściej popełnianych przy tym błędów technologicznych.

Jak informuje Tomasz Mańczuk, prezes TIS, spotkanie zorganizowane w dość niecodziennych warunkach i miejscu – w loży na stadionie – połączone ze wspólnym kibicowaniem białostockiej drużynie cieszyło się ogromnym zainteresowaniem.

*- Z uwagi na dostępną w loży ilość miejsc mogliśmy zaprosić ograniczoną liczbę instalatorów. Zainteresowanie przeszło jednak nasze najśmielsze oczekiwania. Już na kilka dni przed wydarzeniem musieliśmy bowiem zamknąć listę uczestników. To pokazuje, że nasze produkty budzą ciekawość i mogą stanowić wartościową alternatywę wobec konkurencyjnych wyrobów tego typu – przyznaje przedstawiciel firmy.*

Szef TIS zaznacza, że wynika to przede wszystkim z jakości produktów wytwarzanych w zakładach firmy – na Białorusi oraz w uruchomionej niedawno, drugiej fabryce TIS - w Lipsku nad Biebrzą, a także zastosowanych innowacyjnych technologii zwiększających efektywność pracy i poprawiających trwałość konstrukcji.

Było to pierwsze szkolenie tego typu, które firma planuje w najbliższej perspektywie. Podobne spotkania zostaną wkrótce zorganizowane w innych miastach regionu a następnie w pozostałych częściach Polski.

Marcin Kosakowski z TIS Grup podkreśla, że spółka planuje aktywny rozwój obecności marki w kraju. - Naturalnymi odbiorcami naszych kotłów są przede wszystkim osoby zamieszkujące tereny wiejskie, pozbawione dostępu do sieci gazowej. Dlatego firma oprócz szkoleń dedykowanych instalatorom będzie obecna na większości najważniejszych krajowych targów i wystaw rolniczych – w Ostródzie, Kielcach, Bednarach czy Szepietowie.

*- Naszym celem jest osiągnięcie podobnego sposobu postrzegania naszych produktów, jakie udało się nam stworzyć w krajach Europy Wschodniej, gdzie rozpoznawalność kotłów TIS jest w zasadzie powszechna. Wierzymy, że dzięki odpowiedniej strategii postępowania i komunikacji, będziemy wstanie zbudować podobną pozycję również w kraju – dodaje.*