



_Jaka jest Twoja strategia?

_Indywidualny ślad

_Współczesne konsolacje

OFERTA SPECJALNA

LIMO

4rent

SIRIO

5 osobowy karawan pogrzebowy o nowoczesnej sylwetce i nowoczesnym designie. Nowoczesny wystrój na jedną trumnę części funeralnej dopełnione przez eleganckie oświetlenie i materiały najwyższej jakości.

Rata miesięczna:
od 7807 PLN*



3D-SKY

2 osobowy karawan pogrzebowy o nowoczesnym wyglądzie, panoramiczne przeszklenie części funeralnej, podświetlane roletki boczne i tylnia, podświetlane wnętrze. Wykończenie: stal, tworzywo, materiał łatwy w utrzymaniu

Rata miesięczna:
od 7650 PLN*



Nasza propozycja wynajmu długoterminowego to praktyczna i nowoczesna forma umożliwiająca korzystanie z wybranej limousiny w wygodny sposób.

Rata miesięcznego najmu z założeniem Umowy na 60 m-cy oraz przebiegiem rocznym 20 000 km obejmuje:

1. Telefoniczną obsługę kierowców,
2. Przeglądy i organizacja serwisu technicznego,
3. Ubezpieczenie OC/AC/NNW wraz z koordynacją likwidacji szkód,
4. Kpl. opon zimowych z ich sezonową wymianą oraz przechowywaniem,
5. Planet Car Lease Assistance 24h,
6. Samochód zastępczy,
7. Usługę Door-to-door oraz VIP na życzenie,
8. Możliwość odkupu samochodu.

Rata miesięcznego najmu z założeniem Umowy na 60 mcy oraz przebiegu rocznego 20 000 km

*Oferta ważna do 30.12.2017

*Powyższe warunki nie stanowią oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego.

Szanowni Czytelnicy

FOTO: ARCHIWUM PRYWATNE



Koniec roku to czas refleksyjny. Sporządzamy podsumowania, snujemy plany na przyszłość. Jaki był mijający rok? Dokąd zmierzamy? Co chcemy osiągnąć? Mamy nadzieję, że to był dla Was dobry rok, a kolejny będzie jeszcze lepszy! Ufamy, że magazyn OMEGA Idea Book dla branży funeralnej pozostanie Waszym przyjacielem i partnerem w codziennym rozwoju.

Na początku listopada spotykamy się w Poznaniu podczas szkolenia **FUNERAL FORUM** skoncentrowanego na przekazaniu nowoczesnej, praktycznej wiedzy, na temat prowadzenia firmy w branży funeralnej. Jesteśmy przekonani, że wydarzenie dostarczy Wam pokaźnej dawki inspiracji, praktycznych porad z obszaru psychologii, nowoczesnego marketingu i sprzedaży. Tymczasem serdecznie zapraszamy do lektury niniejszego wydania.

W dziale TREND BOOK piszemy o produktach naznaczonych indywidualnym charakterem. Produktach odważnych, designerskich, nierzadko docenianych w prestiżowych konkursach czy prezentowanych w muzeach sztuki współczesnej. Branża funeralna ma wiele wspólnego ze sztuką i wzornictwem przemysłowym.

Wielu twierdzi, że gotowanie także jest sztuką. W tym duchu prezentujemy ideę współczesnych konsolacji, które wcale nie muszą być smutnymi ucztami z menu opartym na rosół i schabowym. Mogą mieć charakter małego poczęstunku lub piknikowej biesiady, bo najważniejsze jest wspomnienie o zmarłym i uczczenie pamięci o nim w taki sposób, jaki byłby mu najmiłszy.

Podstawą wszelkich działań biznesowych i marketingowych powinna być strategia. Myślisz, że takie opracowanie wymaga ogromnych budżetów, jest zarezerwowane tylko dla dużych firm i Ciebie nie dotyczy? Jesteś w błędzie. Zachęcamy do lektury działu **MARKETING FUNERALNY**, w którym piszemy, jak samodzielnie sformułować marketingową strategię firmy. Kolejny krok to podporządkowanie wszystkich działań w Twojej firmie właśnie tej strategii. Jesteś na to gotowy?

KATARZYNA SUPA

REDAKTOR NACZELNA MAGAZYNU OMEGA

omega | magazyn |
Idea book dla branży funeralnej

Magazyn OMEGA, specjalne wydanie Poznańskiego Magazynu Targowego, ISSN 1230-8994
Redaktor naczelna: Katarzyna Supa, katarzyna.supa@mtp.pl / Redakcja: Halina Buczkowska, Renata Hille, Ewa Mrozek, Tomasz Wojciechowski / Reklama: Bogumiła Niemiec, tel. +48 61 869 24 97, e-mail: bogumila.niemiec@mtp.pl / Projekt graficzny: Wydawnictwo INWESTOR / Wydawca: Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o., ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań

Wszystkie materiały są objęte prawem autorskim. Przedruki i wykorzystanie materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów i zmiany tytułów nadesłanych materiałów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i materiałów promocyjnych. Wersję pierwotną magazynu stanowi wersja papierowa. www.magazynomega.pl

Jeśli chcesz otrzymywać kolejne wydania magazynu OMEGA, napisz do nas:
prenumerata@magazynomega.pl

Zapraszamy do współtworzenia tego wyjątkowego magazynu

Redakcja: Renata Hille, tel. +48 61 869 21 28, e-mail: renata.hille@mtp.pl

Reklama: Bogumiła Niemiec, tel. +48 61 869 24 97, e-mail: bogumila.niemiec@mtp.pl

Spis treści

_trend book

- 6 Indywidualny ślad
12 Zjednoczenie wokół płomienia
14 Współczesne konsolacje

_poznaj liderów

- 18 Stawiamy na ciągły rozwój

_marketing funeralny

- 20 Strategiczna odpowiedź
na potrzeby klientów

_florystyka funeralna

- 24 Kamień na kamieniu

_warto wiedzieć

- 23 Namioty dla zakładów
pogrzebowych
25 Kapsuła na urnę
26 Poznaj bohaterów
TANEXPO 2018
28 Ostatni lot porucznika Sconiersa
30 Warto odkrywać

_motoryzacja

- 32 Czy auto ma płeć?
33 Wysoka jakość, rozsądna cena

- 36 _wizytówki firm



TOPMETAL FUNERALS

MIROSLAW CEBULA

UL. NIEWODNICZAŃSKIEGO 19A
30-698 KRAKÓW

WWW.TOPMETALFUNERALS.PL
KONTAKT@TOPMETALFUNERALS.PL

**POLSKI
PRODUCENT**

TELEFON:

509 241 588
793 178 871




TOPMETAL
Funerals



TOPMETAL FUNERALS to firma rodzinna działająca w branży ślusarstwa i kowalstwa artystycznego. Jesteśmy jedynym producentem zniczy gazowych w Polsce. Niemal 30 letnie doświadczenie sprawiło, że **TOPMETAL** stał się znaną marką nie tylko w Krakowie i Małopolsce, ale i w całym kraju. Nasze produkty – według autorskich wzorów – wykonujemy ręcznie tylko z najlepszych surowców, cechuje nas elegancja, funkcjonalność i jakość. Wychodząc naprzeciw potrzebom Klientów od kilku lat specjalizujemy się w produkcji akcesoriów pogrzebowych – takich jak wysokie znicze z palnikiem gazowym, katafalki pod trumny i urny, lampiony oraz wiele innych metalowych elementów wyposażenia kaplic pogrzebowych.

**Przy zamówieniu
powyżej 5000 zł pokrowce GRATIS!**

Zapraszamy do odwiedzenia naszej strony i kontaktu

O tym się mówi

Indywidualny ślad

Świat się zmienia, zmieniają się potrzeby, oczekiwania, zwyczaje. Nowe podejście do śmierci, postępująca ateizacja społeczeństw, innowacyjne technologie, powrót do ekologii i prostoty – rynek pogrzebowy musi podążać za zmieniającymi się potrzebami klientów.

Choć te zmiany trudno powiązać z metryką, to jednak wiele mówi się w Europie o następującej zmianie typu klienta, który przychodzi do zakładu pogrzebowego, o Millenialsach. To oni dominują w społeczeństwach, stanowią siłę napędową gospodarki i to oni będą wkrótce organizować (lub już organizują) pogrzeby swoich dziadków i rodziców. Jacy są? Czego potrzebują? W wielkim skrócie – chcą, by ich indywidualne potrzeby zostały zauważone i zaspoko-

jone. Coraz chętniej przełamują tabu, chcą otwarcie rozmawiać o śmierci, są jej ciekawi, traktują ją jak część życia. Millenialsi mają sprecyzowane oczekiwania co do charakteru ceremonii ostatniego pożegnania, są świadomi dobrego wzornictwa, świadomi tego, co dzieje się na świecie w każdym aspekcie życia, ponieważ aktywnie i nieprzerwanie korzystają z Internetu i mediów społecznościowych. Nierzadko chcieliby kontynuować swoje życie wirtualnie...

Kolumbarium jak drzewo genealogiczne

Młodzi projektanci na całym świecie podejmują próby zaprojektowania oryginalnych kolumbariów, które nie tylko odpowiadałyby na ograniczenia związane z kurczącą się powierzchnią przeznaczaną na nekropole, miały ciekawą formę przestrzenną, ale także akcentowały więzi emocjonalne między zmarłymi a wciąż żyjącymi członkami rodziny. Taki projekt, którego myślą przewodnią jest miłość trwająca nawet po śmierci, proponują projektanci z Litwy – Loucas Papantoniou i Asta Sadauskaite. Zaprojektowane przez nich kolumbarium – drzewo genealogiczne ma formę plastra miodu złożonego z sześciokątnych nisz urnowych ułożonych w sposób nawiązujący do relacji rodzinnych. Każda nisza zwieńczona jest ledowym wyświetlaczem emitującym pulsujące światło – odpowiednik duchowości zmarłego i wyświetlającym jego imię i nazwisko wraz z krótką notką upamiętniającą. Wiadomość tę można zmienić w każdej chwili,

korzystając z aplikacji na telefony komórkowe. Ponadto każde drzewo posiada jedną komórkę „plastra miodu” przeznaczoną na pamiątki i znicze.



FOTO: WWW.DESIGNBOOM.COM

REKLAMA

**Ślad po Twoich bliskich,
wyjątkowy i nieprzemijalny**



Wartościowa biżuteria
z odciskiem palca,
aby pamiętać
o bliskiej osobie.

Zapraszamy do kontaktu:
tel.: +48 606 132 555,
+48 603 528 978

**Jewel
Concepts**

**jewellery
with a personal touch...**

Jewel Concepts jest firmą wyspecjalizowaną w wytwarzaniu wyjątkowej biżuterii. Precjoza od Jewel Concepts mają unikalny wygląd, wykonywane są ze szczególną precyzją i delikatnością, w srebrze bądź złocie. Możliwości są nieskończone.

fingerprint  **jewel** ©

www.jewel-concepts.pl

O tym się mówi

Unikatowy charakter

Amerykańska firma MEMENTO produkująca urny opiera swoją działalność na tworzeniu produktów absolutnie unikatowych, artystycznych i pobudzających wyobraźnię. Każdy egzemplarz wykonywany jest ręcznie techniką rzemieślniczą i posiada oryginalny kształt nawiązujący do zainteresowań, pasji, skojarzeń z daną osobą i jej osobowością. Dzięki takiemu podejściu są w stanie wykonać każdą urnę, spełnić każde życzenie rodziny zmarłego i dopasować się do każdego budżetu. Niekiedy przeszkodą w realizacji zamówienia może być dość długi czas oczekiwania (nawet 3 miesiące) na upragniony produkt. Czasem warto jednak poczekać.



FOTO: WWW.MEMENTOMEMORIALS.COM

Eko mix and match

Wszyscy, niezależnie od zasobności portfela, zasługują na dobry design. Z takiego założenia wychodzi hiszpańska firma INZEIN, oferując biodegradowalne urny wyglądające jak pokryte skórą. Kolory pokrywy i głównego pojemnika mogą być dowolnie łączone. Urna może być umieszczona w kolumbarium lub ziemi. Ponieważ hiszpańskie prawo dopuszcza również przechowywanie prochów zmarłego w domu, projekt uwzględnia ozdobną dekorację pokrywy ze sztucznych kwiatów. W jej wnętrzu można umieścić również żywe kwiaty. Jak podkreślają przedstawiciele firmy, jest to bardzo tani produkt (koszt urny to zaledwie 7 euro) dostępny we wszystkich krematoriach Hiszpanii w ramach podstawowej usługi pogrzebowej, a przy tym całkiem elegancki.



FOTO: SERWIS PRASOWY TARGÓW FUNERARIATU VALENCIA

Surowa prostota

Bazując na tradycji przodków z rejonu Morza Śródziemnego, MIFORA kreuje produkty funeralne na miarę XXI wieku. Urny są piękne w swojej surowej prostocie podkreślającej walory naturalnego kamienia. W ofercie firmy dostępne są również, utrzymane w podobnej stylistyce, urny porcelanowe, ze stali szlachetnej oraz urny biodegradowalne z celulozy i gliny.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MIFORA

Urna pełna symboli

Urna Flamma z kolekcji firmy LIMBO wykonana z formowanego szkła, korka i naturalnego wosku pszczelego, przypomina karafkę lub świecznik.

Każdy jej element ma znaczenie symboliczne – szkło oznacza czystość, przejrzystość i ciekawość między tym, co widoczne i niewidoczne. Bordowy kolor symbolizuje siłę, a woskowa świeca wzmacnia symbolikę oczyszczania i regeneracji.

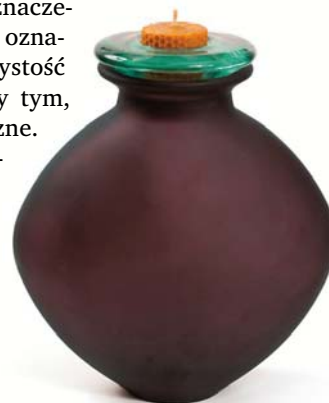


FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY LIMBO DISSENY S.L.

To, co nieuchwytnie

Mówi się, że w każdym wdechu powietrza zawarte są cząsteczki wydychane przez Jezusa, Kleopatrę lub Juliusza Cezara oraz ich oddech śmierci. W bardzo fizyczny sposób żyjemy zatem wśród tych, którzy fizycznie nie są już z nami. Czy zastanawiałeś się kiedyś nad tym, jak wygląda ostatni oddech przed śmiercią? Ten ulotny moment uchwyciła w swoich wyjątkowych rzeźbach Neri Oxman, projektantka współpracująca z grupą MIT Media Lab. Rzeźba „Lazarus” ma formę maski, której wygląd i struktura obrazują ostatni oddech zmarłej osoby. Inspiracją dla projektantów były popularne niegdyś pośmiertne odlewy twarzy wykonywane z wosku lub gipsu po to, by ocalić wizerunek zmarłego od zapomnienia. Jak mówią twórcy, rzeźba „Lazarus” jest niczym powietrzna urna wydrukowana w 3D – nie tylko ma kształt twarzy zmarłego, ale również zawiera jego ostatni od-

dech widoczny w formie wirów naniesionych na naczyń. Przeniesienie ostatniego oddechu na tworzywo było możliwe dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii z użyciem czujników ciepła.



FOTO: WWW.MATERIALECOLOGY.COM/NERI-OXMAN / YORAM RESHEF

REKLAMA



Unikalna
podświetlana
klepsydra
natrumienna
z możliwością
umieszczenia logo
firmy pogrzebowej



Nowoczesna,
podświetlana
niebieskim ledowym
światłem wyjątkowa
linia elementów
wyposażenia kaplicy

O tym się mówi

Urna jak papierowa torebka



FOTO: SERWIS PRASOWY WWW.URNTREEMEMBERS.COM

Niepozorna, szara, płaska torebka w kilka sekund zmienia się w urnę, w której możemy posadzić roślinkę. Urna The Tree Remembers oferowana przez Sortem wyróżnia się funkcjonalną prostotą, jest wykonana z całkowicie organicznego tworzywa (kartonu i włókna celulozowego), a więc wywiera na środowisko możliwie najmniejszy wpływ. Sadząc w niej roślinkę i zakopując całość w ziemi, uruchamiamy nowy cykl życia – roślina

czerpie z prochów umieszczonych na dnie urny. Produkt został nagrodzony nagrodą Red Dot Awards 2017, jedną z najbardziej prestiżowych nagród w dziedzinie wzornictwa przemysłowego.

Wspólne chwile

Dwa kawałki papieru i sznureczek stanowią element prostego rytuału pożegnania i upamiętnienia zmarłej osoby. Shared Moments wyglądają niepozornie, ale mają dużą moc terapeutyczną. Na kartce, w czasie ceremonii lub tuż po niej, zapisuje się ostatnie słowa pożegnania, wszystko to, co chcielibyśmy jeszcze powiedzieć zmarłemu, wyrazy miłości i tęsknoty. Karteczkę wkłada się do trumny lub urny, a sznureczek zakłada jak bransoletkę na nadgarstek i nosi tak długo, póki sam się nie przerwie. Kiedy to nastąpi, nasz okres opłakiwania powinien się skończyć – jest to symboliczny znak, że zmarły, jego duch, już się z nami pożegnał.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY FUNERAL PRODUCTS

Wyścig na technologie

O biżuterii z odciskiem palca już sporo napisaliśmy, podkreślając jej unikatowość i symboliczny wymiar, a także rzemieślnicze precyzyjne wykonanie. Pomysł upowszechnia się. Funeral Products wprowadził w tym roku do swojej oferty mobilny skaner linii papilarnych, który umożliwia wykonanie takiej biżuterii. Technologia cyfrowa ma swoje zalety i wady. Jedną z nich, na poziomie emocjonalnym, jest przynależność odcisku palca – w przypadku skanera odcisk zostaje zapisany w cyfrowej bibliotece konkretnego domu pogrzebowego, w przypadku odcisku wykonywanego tradycyjnie stanowi unikatową pamiątkę po zmarłym, która trafia do rodziny. Zdania na temat jakości odcisku pozyskanego każdą z tych technologii są podzielone. Jedno jest pewne – inwestycja w skaner jest dużo bardziej kosztowna (wymaga zakupu odpowiedniego telefonu wraz z nasadką rozszerzającą jego funkcje do funkcji skanera) niż w tradycyjny zestaw z tuszem. Dla wielu osób zastosowanie nowoczesnej technologii odziera cały proces z jego emocjonalnego wymiaru.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY FUNERAL PRODUCTS



DOFINANSOWANIE NA SZKOLENIA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW POGRZEBOWYCH

Finansowanie szkoleń z Krajowego Funduszu Szkoleniowego oraz Europejskiego Funduszu Społecznego w ostatnich latach przełożyło się na ogromny wzrost ich popularności. Firma HYGECO POLSKA w latach 2013-2015 była aktywnym dostawcą kursów funeralnych finansowanych ze środków unijnych. To doświadczenie pozwoliło jej na kontynuację organizacji szkoleń refundowanych z UE w kolejnych latach i dziś HYGECO jest jedynym w branży funeralnej dostawcą usług szkoleniowych z dofinansowaniem z Unii Europejskiej. Uczestnictwo w szkoleniach pozwala na poprawienie jakości usług oferowanych przez firmy funeralne, pozwala również na wprowadzenie do oferty nowej usługi jaką jest tanatopraksja.

Każdy przedsiębiorca pogrzebowy może wnioskować o dofinansowanie usług szkoleniowych ze środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego Urzędu Pracy oraz ze środków unijnych - Europejskiego Funduszu Społecznego. Finansowanie odbywa się na poziomie regionalnym a nabory wniosków o dofinansowanie szkoleń są przyjmowane w terminach określonych przez dany powiat lub województwo. Finansowanie szkoleń funeralnych jest skierowane zarówno do właścicieli, jak również do pracowników zakładów pogrzebowych. Rodzaje szkoleń objętych dofinansowaniem to: wizaż i kosmetyka rekonstrukcyjna, tanatopraksja na poziomie podstawowym oraz zaawansowanym, laborant sekcyjny.

ZAKRES DOFINANSOWANIA WYNOŚI OD 80% DO 100% WARTOŚCI SZKOLENIA

FIRMA HYGECO BEZPŁATNIE PRZYGOTOWUJE PEŁNĄ DOKUMENTACJĘ DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ZWIĄZANĄ Z WNIOSKOWANIEM O DOFINANSOWANIE SZKOLEŃ FUNERALNYCH



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Krajowy Fundusz Szkoleniowy

PARP



Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



„Uważam, że szkolenie zostało przeprowadzone na bardzo wysokim poziomie pod względem merytorycznym jak i praktycznym. Prosektorium w pełni wyposażone. Wykładowca komunikatywny, posiadający dużą wiedzę na temat tanatopraksji i wizażu. Czas poświęcony na udział w tym szkoleniu uważam za dobrze wykorzystany.”

**Rafał Leśko, Dom Pogrzebowy „VEDIUS”
Marek Górka, Zgorzelec**

„Szkolenie z zakresu tanatopraksji, które odbyłem na terenie krakowskiego zakładu pogrzebowego Karawan było dla mnie długo oczekiwanym pragnieniem poznania tajników współczesnej balsamacji zmarłych. Mówię współczesnej gdyż nawet dziś nie każdy wie że dzisiaj technika ta całkowicie różni się od tej którą zapoczątkowali Egipcjanie.

Szkolenie odbywało się w profesjonalnie wyposażonej sali sekcyjnej, cały sprzęt i środki chemiczne które przedstawił nam instruktor mogły budzić grozę w oczach ludzi którzy z tematem zmarłych nie mają do czynienia. Instruktor podzielił się z nami cenną wiedzą i tajnikami niedostępnymi dla zwykłych ludzi. Wykazał się wielkim profesjonalizmem a szkolenie odbyło się w przyjaznej atmosferze”

**Michał Maliszewski, Dom Pogrzebowy „VEDIUS”
Marek Górka, Zgorzelec**

„Część merytoryczną szkolenia oceniam jako bardzo dobrą, informacje są przekazane jasno i konkretnie. Wypowiedzi wykładowcy jednoznaczne i zrozumiałe mające na pierwszym miejscu za cel przekazanie informacji dotyczących tematyki szkolenia / własnych myśli a dopiero potem inne rzeczy jak np. przekonanie kogoś, skrytykowanie....Miejsce szkolenia przyjazne dla pracowników oraz kursantów poprzez zapewniony wysoki poziom bezpieczeństwa oraz czystości w prosektorium jak również nowoczesne urządzenia i narzędzia ułatwiające pracę jednym i drugim....”

Izabela Dobosz, PPHU Dom Pogrzebowy SACRUM, Pomiechówek



FIRMA HYGECO POLSKA POSIADA PAŃSTWOWY ZNAK JAKOŚCI MAŁOPOLSKICH STANDARDÓW USŁUG EDUKACYJNO-SZKOLENIOWYCH - DZIĘKI TEMU JAKO JEDYNA INSTYTUCJA W POLSCE MOŻE ORGANIZOWAĆ SZKOLENIA FUNERALNE Z DOFINANSOWANIEM UNIJNYM

HYGECO POLSKA Sp. z o.o., ul. Partyzantów 34, 05-092 ŁOMIAŃKI, tel. 22 751 37 44, i.lasocka@hygeco.com.pl, www.tanatopraksja.pl



Zjednoczenie wokół płomienia

Wszystko, co kochamy, możemy kiedyś stracić, ponieważ strata jest nieodłącznym elementem życia. Tracąc, doświadczamy żałoby: a zatem i żałoba jest zjawiskiem uniwersalnym. Jednak o ile doświadczenie straty jest powszechne, o tyle reakcja na tę stratę bywa tak różna i indywidualna, jak różni jesteśmy my sami. Każdy przeżywa swoje osobiste straty w niepowtarzalny, wyjątkowy sposób.

W wielu dziedzinach życia dokonały się zmiany, nie ominęło to również podejścia do śmierci. Wypchnięcie śmierci poza nawias codzienności, do miejsc takich jak szpitale i hospicja sprawiło, że stała się ona dla nas niewidoczna i robimy wszystko, by jej nie zobaczyć, tak jakby nie istniała i nas nie dotyczyła. Nasze badania dotyczące

żałoby – bazujące w dużej mierze na rozmowach z psychologami – wykazały, że emocje, których doświadczamy w procesie godzenia się z utratą bliskich, są dla nas bardzo ważne. Aby przez te emocje przejść i nabrać dystansu, potrzebujemy dwóch rzeczy: czasu oraz wsparcia najbliższych.



Jeden z elementów świecznika Lit może stać się relikwiarzem

FOTO: SERWIS PRASOWY NURN.DESIGN FOR DEATH



Kształt świecznika oraz sposób łączenia nawiązują do relacji występujących w rodzinie

INDYWIDUALNE POTRZEBY I EMOCJE

Obiektem, który towarzyszy ludziom po śmierci ich bliskich, niezależnie od religii czy kultury, jest świeca (ogień/płomień). Pozwala ona uczcić pamięć osoby zmarłej, ale także jednoczy wokół siebie ludzi. Właśnie w tej intencji powstał świecznik Lit, którego nazwa pochodzi od łacińskiej sentencji „lux in tenebris” (światło w ciemnościach), a także nasuwa na myśl monolit, czyli coś stanowiącego jednolitą i spójną całość. Jego kształt oraz sposób łączenia nawiązuje do relacji występujących w rodzinie. Jego elementy są różne, tak samo jak różne mogą być wielkości używanych do niego świec, tworzy on jednak całość, adaptującą się tym samym do ilości osób siedzących przy stole oraz stopnia ich zażyłości. Choć elementy łączą się ze sobą, nie wszystkie pozostają powiązane. Oddzielne moduły pozwalają na używanie ich w pojedynkę i tym samym manifestację swoich indywidualnych potrzeb czy emocji. Ogień świecy działa uspokajająco, tworzy przestrzeń do medytacji/kontemplacji, dzięki czemu możemy uświadomić sobie swoje położenie. Użyty do produkcji świecznika ponadczasowy mosiądz pozwolił uzyskać znaczący ciężar świecznika, co nadało mu wartość zarówno fizyczną, jak i emocjonalną. Obliguje on użytkownika do poświęcenia mu/świecznikowi sporej uwagi zarówno podczas użytkowania, jak i pielegnacji.

RELIKWIARZ W UŻYTKOWEJ FORMIE

Co odróżnia świecznik Lit od innych świeczników? Jeden z jego elementów może stać się relikwiarzem. Zagłębienie w wypolerowanym module skrywa szklaną ampułkę. Pozwala ona na przechowanie niewielkiej ilości prochów osoby zmarłej lub innych relikwii z nią związanych. Wyodróżnienie tego elementu pozwala również na jego separa-

cję: kiedy nasza żałoba się „zakończy”, a my nabierzemy odpowiedniego dystansu i ruszymy naprzód, pozostałe elementy będą mogły zagościć na stole podczas innych uroczystości. Nadal jednak złożony w całość służyć będzie uczczeniu pamięci osoby zmarłej. Na relikwiarzu przewidziane zostało miejsce na grawer upamiętniający osobę zmarłą. Dodatkowo ten element można oddzielnie dokupić do całego zestawu. Choć rozmiar świecznika jest dostosowany do standardowych rozmiarów świec, dostępnych w normalnych sklepach, do zestawu zostały przewidziane dedykowane mu ekologiczne świece z wosku sojowego.

Świecznik powstał przy współpracy z marką Nurn, której celem jest wprowadzanie na rynek produktów premium w obszarze branży funeralnej oraz szeroko pojęta edukacja z tym związana.

Zapraszamy do kontaktu i polecamy lekturę książek poświęconych tematowi żałoby:

„Żałoba jest podróżą” Doka Kenneth J.

„Możesz odejść, bo cię kocham. O śmierci, pożegnaniach i nowym życiu” Renata Dziurdzikowska

„Rozmowy o śmierci i umieraniu” Elizabeth Kübler-Ross

„Czego najbardziej żałują umierający” Bronnie Ware

NURN

www.nurn.co

www.facebook.com/nurn.co/

www.instagram.com/nurn.co/



Współczesne konsolacje

Nie tylko schabowy

Tradycją wielu krajów jest spotkanie w gronie najbliższych po ceremonii pożegnania, by przy wspólnym posiłku powspominać zmarłego. Współczesna konsolacja nie musi być smutną ucztą. Może mieć charakter drobnego poczęstunku lub piknikowej biesiady.

Niezależnie od tego, czy Twój dom pogrzebowy posiada własną salę konsolacyjną czy współpracujesz z zaprzyjaźnionymi restauracjami, wiedz, że również usługa organizacji konsolacji buduje Twój wizerunek. Warto mieć w ofercie kilka wariantów odpowiadających preferencjom i możliwościom finansowym rodziny zmarłego. A jeśli współpracujesz z restauracją oddaloną od miejsca ostatniego pożegnania, rozważ, czy nie warto zaproponować również pomocy w zorganizowaniu transportu. Podpowiadamy jak zorganizować współczesną konsolację.

TRADYCJA JEST BAZĄ

Tradycja stypy (nazywanej również konsolacją, tryzną, poczesnym) ma swoje początki w kulturze dawnych Słowian, którzy na cześć zmarłych organizowali obrzędowe ucztę, podczas których zostawiano na grobach jedzenie, aby zgłodniałe dusze mogły się posilić. Podstawowym napojem był wówczas miód pitny. Miał ukoić ból po stracie i jednoczył wszystkich uczestników. W późniejszych wiekach tradycją było częstowanie rodziny i przyjaciół chlebem i wódką. Konsolacji towarzyszyły śpiewy pieśni w intencji zmarłego, odmawianie

FOTO: SERWIS PRASOWY RESTAURACJI GARDEN CITY



Tartinki – mała, niezobowiązująca forma poczęstunku



Wołowina duszona w sosie z porto, kasza gryczana z szynką dojrzewającą, duszone szalotki i pieczarki, purée z buraka

różańca, wspomnianie zasług zmarłego, co miało pocieszyć najbliższych. Uczty trwały kilka godzin, czasem towarzyszyły im bijatyki, ale wszystko kończyło się wspólną modlitwą za duszę zmarłego.

Obecnie stypa ma raczej wymiar praktyczny – nakarmienie tych, którzy przybyli z daleka, zjednoczenie ich wokół wspomnień o zmarłym zgodnie z łacińską sentencją „De mortuis nihil nisi bene” („O zmarłych tylko dobrze”).

NOWOCZESNYCH EKSPERYMENTÓW

W polskiej tradycji utarło się, że konsolacja (stypa) powinna mieć formę dwudaniowego obiadu. Zazwyczaj serwuje się klasykę polskiej kuchni: sałatkę jarzynową, rosół, kotlet schabowy lub de volaille... A gdyby tak obok klasyki zaproponować coś innego? Alternatywną formułę poczęstunku?

Oryginalne menu? Źródłem inspiracji może być Holandia, gdzie prężnie działają firmy cateringowe obsługujące domy pogrzebowe. Oszczędni Holendrzy podczas spotkania konsolacyjnego serwują głównie kanapki oraz wytrawne lub słodkie małe przekąski (finger foody) oraz napoje, rzadziej zupę czy danie obiadowe. Spotkanie ma formę stojącą i zwykle nie trwa dłużej niż godzinę.

COŚ DLA CIAŁA

Jak skonstruować menu konsolacyjne? Najlepiej rozpocząć od rozmowy z rodziną – poznania ich preferencji: czy są wierni tradycyjnej polskiej kuchni, czy raczej otwarci na nowe smaki i nowoczesną formę serwowanych dań, czy wolą mały poczęstunek, czy raczej chcą nakarmić gości do syta. Kierując się porą roku (inne dania będą preferowane latem, inne zimą), dostępnością lokalnych przysmaków (warto serwować to, z czego słynie dany region Polski) oraz znajomo-



Chrupiące ciasto kataifi, krem dacquoise, sos waniliowy, puder orzechowy



Matze św. Jakuba,
puree z groszku i rukwi
wodnej, puder z oliwek,
palone masło, mikro zioła

FOTO: SERWIS PRASOWY RESTAURACJI GARDEN CITY

ścią oczekiwań najbliższych zmarłego, można zaproponować małe przekąski dostarczane w wybrane miejsce, obiad złożony z przystawki, dania głównego i deseru lub tylko słodki poczęstunek. Niezależnie od pory roku podajemy napoje zimne i ciepłe oraz alkohol (wino, wódkę, koniak), jeśli taka jest wola rodziny. Wszystko to w konwencji zasiadanej, stojącej lub... piknikowej. W Europie zachodniej konwencja spotkania konsolacyjnego na łonie natury staje się coraz bardziej popularna.

COŚ DLA DUCHA

Oferując organizację konsolacji, warto pamiętać również o jej jednoczącej i terapeutycznej funkcji, o tym, że spotkanie przy wspólnym posiłku służyć ma wspominaniu tych, którzy odeszli. W jaki sposób upamiętnić zmarłego w czasie konsolacji? Klasyczną formą jest wystawienie zdjęcia zmarłego w sali konsolacyjnej, zapalenie świecy, ale można również czytać jego ulubione wiersze, grać i śpiewać jego ulubione piosenki lub puszczać je w tle podczas spotkania. Jeśli sam zmarły był muzykiem lub poetą, można wykonywać utwory jego autorstwa. Miłym akcentem może być emisja wspominkowego filmu lub pokazu zdjęć. Idąc o krok dalej, można zaproponować taką formę konsolacji, która będzie zgodna z ulubionym sposobem spędzania wolnego czasu przez zmarłego, a więc zorganizować piknik, wyjście do pubu lub wycieczkę w jego ulubione miejsce. Oczywiście wszystko zależy od chęci rodziny lub woli zmarłego wyrażonej podczas planowania pogrzebu. Miłym akcentem wieńczącym konsolację będzie wręczenie wszystkim uczestnikom upominków, które będą upamiętniać zmarłego. Mogą to być na przykład nasionka niezapominajek, które można posiać w ogródku lub na balkonie, lub personalizowane świeczki, które każdy będzie mógł zapalić w domu w dowolnym momencie. ☺



Panierowany ser koryciński, rzodkiew arbusowa
gotowana w soku jabłkowym, purée z marakui

FOTO: SERWIS PRASOWY RESTAURACJI GARDEN CITY



Słodki poczęstunek
może być
personalizowany,
wówczas na dłużej
pozostanie w pamięci

FOTO: SERWIS PRASOWY RESTAURACJI GARDEN CITY

Prezentujemy przykładowe menu konsolacyjne według Tomasza Zdrenki, szefa kuchni Restauracji GARDEN City

Przystawka ciepła

Składniki na 6 porcji:

- _ 6 średniej wielkości buraczków
- _ 1 cebula
- _ 100 g selera naciowego
- _ 1 marchewka
- _ 0,7 l bulionu drobiowego lub jarzynowego
- _ 100 g sera koziego – 2 ziemniaki
- _ 80 g masta
- _ 100 ml słodkiej śmietany 30 proc.
- _ korzeń pietruszki
- _ olej do głębokiego smażenia
- _ ocet winny jabłkowy
- _ majeranek
- _ tyżeczka cukru

Wykonanie:

Buraczki w mundurkach zawijamy pojedynczo w folię aluminiową. Pieczemy w 160°C przez ok. 2 h do miękkości. Po wystudzeniu obieramy ze skórki i kroimy na mniejsze części. W garnku zasmażamy na maśle cebulę, seler naciowy i marchewkę. Zalewamy bulionem i gotujemy do miękkości. Do ugotowanych warzyw dodajemy pokrojone buraki. Całość podgrzewamy do temp. ok. 90°C tak, aby buraki nie zgotowały się. W ten sposób uzyskamy piękny, czerwony, buraczkowy kolor kremu. Zupę miksujemy do uzyskania kremowej konsystencji. W międzyczasie obieramy ziemniaki, gotujemy, przecieramy je na purée, dodajemy tyżkę masta i przyprawiamy solą. Korzeń pietruszki obieramy, kroimy wzdłuż w cienkie 1-2 mm paski. Smażymy na rozgrzanym, głębokim tłuszczu do uzyskania złotego koloru. Odsączamy na papierze. Gotowe chipsy przyprawiamy solą morską. Krem podgrzewamy, zaprawiamy



FOTO: SERWIS PRASOWY GARDEN CITY

Krem z pieczonych buraków z ziemniakami i chipsem z pietruszki

śmietanką i delikatnie octem do smaku. Przyprawiamy majerankiem, cukrem, solą i pieprzem. Nie doprowadzamy do wrzenia. Na głębokim talerzu układamy kawałki rozkruszonego sera koziego, kremowe ziemniaki purée oraz dekoracje z chipsów z pietruszki. Możemy dodać mikroziota, kietki, świeży kopek. Zalewamy kremem.

Danie główne

Składniki na 5 porcji:

- _ filet z halibuta 800 g
- _ ziemniaki 900 g
- _ masło 160 g
- _ mleko 130 ml
- _ 300 g kalafiora romanesco
- _ marchew, cebula, seler naciowy – po 150 g
- _ koper włoski 160 g
- _ białe wino 100 ml
- _ bulion rybny 300 ml
- _ śmietana 140 ml
- _ małże- omułki 220 g
- _ korzeń pietruszki -2 szt.
- _ miks mikroziół 30 g
- _ olej
- _ sól, pieprz

Wykonanie:

Ziemniaki gotujemy do miękkości i przecieramy przez praskę, dodajemy rozpuszczone masło i mleko, mieszamy razem do konsystencji gładkiego purée. Doprawiamy solą. Koper włoski, marchew, cebulę i seler naciowy kroimy w kostkę 0,5 cm x 0,5 cm, przesmażamy na maśle, dodajemy białe wino i odparowujemy je o połowę objętości. Dodajemy bulion rybny i gotujemy, aż warzywa zmiękną. Dodajemy śmietanę i gotujemy jeszcze przez chwilę. Doprawiamy solą i pieprzem. Kalafior romanesco gotujemy we wrzącej osolonej wodzie do miękkości. Odcędzamy i dusimy przez chwilę na patelni z masłem. Doprawiamy gruboziarnistą solą. Pietruszkę kroimy wzdłuż w cienkie plasterki o grubości 1-2 mm, smażymy na głębokim tłuszczu do uzyskania złotego koloru. Suszymy na papierze w ciepłym, suchym miejscu. Halibuta porcjujemy na kawałki po ok. 160 g, przyprawiamy solą i pieprzem. Smażymy od



FOTO: SERWIS PRASOWY GARDEN CITY

Filet z halibuta, kremowe ziemniaki, potrawka z małży i kopru włoskiego, kalafior romanesco, chips z pietruszki, mikro ziota

strony skóry na złoty kolor, wkładamy do nagrzanego piekarnika na 160°C na 5 min. Na głębokim talerzu nakładamy purée ziemniaczane, dookoła serwujemy potrawkę w formie sosu, kładziemy rybę skórą do góry, dekorujemy kalafiolem romanesco, chipsem z pietruszki oraz mikroziotami.

Deser

Składniki na 6 porcji:

- _ biała czekolada 200 g
- _ śmietana min. 30-proc. 150 ml
- _ tequila 55 ml
- _ lody karmelowe
- _ marakuja 5 szt.
- _ cukier puder – 2 tyżeczki
- _ ksantana – składnik zagęszczający
- _ świeże pistacje 60 g

Wykonanie:

W rondelku rozpuszczamy białą czekoladę ze śmietaną. Przelewamy do syfonu, dodajemy tequilę. Zakręcamy syfon i nabijamy 2 naboje CO₂. Marakuję przecinamy na pół i wydrążamy miąższ wraz z sokiem. Przecedzamy przez sitko. Sok mieszamy z cukrem pudrem i miksujemy z ksantaną do konsystencji purée. Pistacje mielimy na puder i suszymy 2 h w 80°C. Serwujemy w „martinówce”. Zaczynając od wyserwowania purée z marakui, następnie kulka lodów karmelowych opruszona solą gruboziarnistą. Wszystko przykrywamy espumą z białej czekolady z syfonu. Dekorujemy pudrem z pistacji.



FOTO: SERWIS PRASOWY GARDEN CITY

Mus z białej czekolady z tequilą, coulis z marakui, lody z palonego masta, puder z pistacji

Stawiamy na ciągły rozwój

Nowe pomysły na sprzedaż, poszerzanie asortymentu produktów oraz udoskonalanie już istniejących to podstawa strategii stałego rozwoju, jaką obrała firma MITKO Sp. z o.o. z Wodzisławia Śląskiego. W realizacji tej strategii nie mały udział mają również klienci.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MITKO

O nowych projektach, innowacjach oraz o tym, dlaczego nie wolno stać w miejscu, rozmawiamy z **MARKIEM MIODOŃSKIM**, Marketing Managerem w firmie MITKO

w jaśniejszym, ciepłym, szarym kolorze z ciemnymi napisami. Takie rozwiązanie jest obecnie coraz bardziej modne i cieszy się rosnącym uznaniem klientów. Targi w Kielcach były dla nas sukcesem zarówno dla działu sprzedaży, jak i marketingu. Nasze stoisko licznie odwiedzili klienci, zdobyło ono również wyróżnienie za ciekawe rozwiązania przestrzenne stoiska.

Na targach NecroExpo 2017 w Kielcach zaprezentowaliście nową kolorystykę namiotów pogrzebowych oraz ich nową konstrukcję.

Staraliśmy się pokazać namioty pogrzebowe w sposób niekonwencjonalny, na spokojnym tle drzew i zieleń. Postawiliśmy na wyeksponowanie dużego namiotu z nową konstrukcją o profilu ośmiokątnym, z poszyciem

Firma MITKO kojarzona jest przede wszystkim z solidną i wytrzymałą konstrukcją namiotów. Jakie rozwiązania proponujecie zakładom pogrzebowym?

Tak, wysoka jakość to nasz znak rozpoznawczy. Nieustająco pracujemy nad unowocześnianiem naszych konstrukcji. Powstały dwa lata temu namiot PREMIUM II doskonale sprawdza się w trudnych, wietrznych warunkach – przeszedł badania statyczne i jest odporny na porywy wiatru do 100 km/h. Spełnia wszystkie normy polskie i europejskie. W zeszłym roku wprowadziliśmy mocną konstrukcję OCTA, opartą na profilu ośmiokątnym. Spory wkład w rozwój naszych produktów mają nasi klienci m.in. branży funeralnej, którzy na co dzień korzystają z naszych namiotów, rozkładając je kilka razy dziennie. Wytrzymała konstrukcja jest w tym przypadku kluczowa.

Czy klienci mogą zgłaszać również inne potrzeby związane z użytkowaniem namiotów?

Jak najbardziej jesteśmy otwarci na opinie i propozycje klientów. Ich problemy związane z użytkowaniem namiotów zawsze są wysłuchiwane i omawiane z naszym działem projektowym. Staramy się mierzyć z wszystkimi problemami naszych klientów i sprawnie je rozwiązywać. Niedawno, odpowiadając na potrzeby płynące z rynku, zmodyfikowaliśmy torbę transportową do przenoszenia konstrukcji. Ciężar konstrukcji większych namiotów stanowił wyzwanie dla jednej osoby, która chciała ją przenieść. Dlatego wdrożyliśmy projekt torby z kółkami, która zastąpi standardowy pokrowiec. Myślę, że klienci będą zadowoleni z tej zmiany.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MITKO

Wyróżnienie dla firmy MITKO na targach NecroExpo 2017



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MITKO

Stoisko firmy MITKO na targach NecroExpo 2017

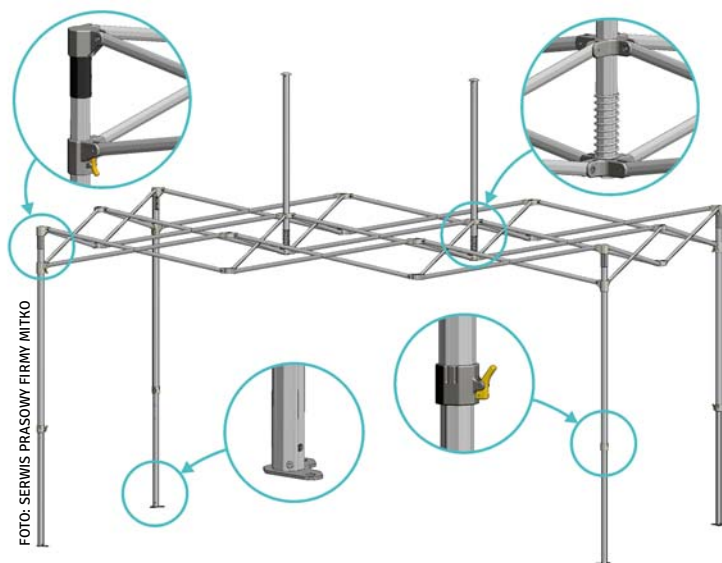


FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MITKO

Konstrukcja z profili ośmiokątnych

wszystkie możliwości, jakie posiada nasza firma – od nowoczesnej drukarni, posiadającej bardzo duże moce przerobowe, poprzez doświadczenie pracowników szwalni czy pomysły działu konstrukcyjnego. Ani na chwilę nie przystajemy w miejscu, bo wówczas zaczęlibyśmy się cofać. Zdecydowanie nie możemy sobie na to pozwolić.

Czy namioty można zamówić tylko bezpośrednio w waszej firmie?

Stawiamy na ciągły rozwój również w obszarze kanałów dystrybucji. Naszym klientom na pewno spodoba się pomysł uruchomienia sklepu internetowego. Jeśli klient wie, co chciałby kupić lub powtórzyć zakup namiotu, który kiedyś nabył, ewentualnie dokupić tylko coś z wyposażenia namiotu, to doskonałym narzędziem będzie nasz sklep internetowy pod adresem: www.namotyreklamowe.pl. Jeśli jednak ktoś chciałby nasze produkty zobaczyć i dotknąć, zapraszam na następne targi branży funeralnej lub reklamowej. 📍

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

Czym jeszcze chcecie zaskoczyć klientów branży funeralnej w przyszłości?

Obecnie nasza oferta jest ukierunkowana na klientów wymagających nie tylko dobrych, wytrzymałych konstrukcji. Namioty oraz wszystkie dodatki do nich muszą być również eleganckie. Dysponujemy całą paletą barw tkanin przeznaczonych na poszycia, wykonujemy nadruki metodą sublimacji oraz sitodruku – nawet w kolorach złotym i srebrnym. Faltbany i osłonki na nogi namiotu obszywamy lamówką. W przygotowaniu jest kilka nowych pomysłów wykorzystujących



MITKO Sp. z o.o.
Os. 1 Maja 16G,
44-304 Wodzisław Śląski
 ☎ **+48 32 444 66 16**
 ✉ **kontakt@mitko.pl**
www.mitko.pl



Strategiczna odpowiedź na potrzeby klientów

Strategia może się kojarzyć z obszernym dokumentem, tworzonym przez ekspertów i wdrażanym z wykorzystaniem ogromnych budżetów. I rzeczywiście tak jest w przypadku dużych podmiotów lub instytucji państwowych. Czy właściciel mikroprzedsiębiorstwa również może sobie pozwolić na wdrożenie elementów strategii u siebie? Może!

Cykl dotyczący nowoczesnej komunikacji marketingowej ma przede wszystkim za zadanie zarekomendować i zaprezentować nowoczesne narzędzia kontaktu z rynkiem dla zakładów usług pogrzebowych. Aby odpowiednio dobrać te narzędzia, należy zacząć jednak od **określenia strategicznych podwalin wszystkich działań**. Bez określenia strategii przedsiębiorstwa nie powinniśmy robić nawet kroku w stronę planowania kampanii czy działań reklamowych. Nie trzeba tego specjalnie uzasadniać – przecież każdy z nas, przed podjęciem drogi, zastanawia się m.in. nad jej celem i środkami transportu. Dlatego zanim zaczniemy rozmawiać o konkretnych kanałach i narzędziach komunikacji marketingowej dla domów pogrzebowych (tablice, billboardy, filmy czy szkolenia), porozmawiajmy o fundamentach, na których to wszystko zbudujemy.

CZEGO OCZEKUJĘ OD DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH?

Cele komunikacji firmy z rynkiem mogą być różne i trzeba je określić na samym początku. Wszystko zależy od momentu i stopnia rozwoju przedsiębiorstwa. Celem może być wzrost sprzedaży, dotarcie z ofertą do innego segmentu klientów lub podniesienie wartości pojedynczych umów podpisywanych z klientami.

ANALIZA SWOT NICZYM JEDNOSTKA SPECJALNA

Drugim krokiem, jaki musi wykonać przedsiębiorca, który zdecydował się na działanie na bazie strategii, jest wykonanie analizy SWOT. To nic innego jak określenie i zapisanie (najlepiej w tabeli) mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa (to te czynniki, które są wewnątrz i przedsiębiorstwo ma na nie wpływ) oraz szans i zagrożeń (to czynniki idące z zewnątrz, na które przedsiębiorstwo nie ma wpływu). W pełnej formie strategii traktujemy te czynniki w matematyczny sposób, określając ich wagę i zależności pomiędzy nimi. W ten sposób otrzymujemy pełny obraz firmy i możemy określić nadrzędną strategię.

Naszym czytelnikom proponuję uproszczoną wersję analizy SWOT. Po zebraniu czynników należy je zweryfikować pod kątem istotności i pozostawić tylko te najważniejsze (od 4 do 8 czynników w każdej kategorii). Kolejny krok to określenie ich wagi, czyli przypisanie im liczby punktów, ponieważ poszczególne czynniki mogą mieć w danej sytuacji rynkowej różne znaczenie. Ważność czynników określa się w taki sposób, aby suma wag dla poszczególnych grup była równa 1,0 (100 proc.).

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
- doświadczony zespół - rozpoznawalna marka	- brak systemu komputerowego do zarządzania procesem obsługi zleceń - brak działań marketingowych
SZANSE	ZAGROŻENIA
- zmiana ustawy dotyczącej możliwości zakładania nowych zakładów pogrzebowych (bariera wejścia) - otrzymanie dotacji na innowacje w firmie	- duża konkurencja i pojawiające się nowe zakłady pogrzebowe - niekorzystne ustawodawstwo dotyczące zasad pochówków

Przykładowa tabela z uproszczoną analizą SWOT

Kluczowa kwestia w komunikacji marketingowej to tzw. język korzyści, którym powinniśmy się posługiwać w kontaktach z klientami. Na klientów nie podziała już dzisiaj informacja, że Twój zakład jest „profesjonalny, uczciwy i istnieje na rynku 20 lat”. Musisz powiedzieć swoim klientom, co dla nich z tego wynika

Kolejny krok w tej analizie to określenie wzajemnych oddziaływań pomiędzy czynnikami. W uproszczonej formie będzie to analiza każdego czynnika po kolei poprzez udzielenie odpowiedzi na poniższe pytania:

- Czy mocna strona pozwala wykorzystać daną szansę?
- Czy mocna strona pozwala ograniczyć dane zagrożenie?
- Czy słaba strona ogranicza możliwość wykorzystania danej szansy?
- Czy słaba strona potęguje dane zagrożenie?

Kiedy mamy pewność, że wśród czynników znajdują się odpowiedzi na słabe strony i zagrożenia, możemy spokojnie przejść do kolejnych kroków. Ale co, jeśli ich nie ma? Wówczas należy bardzo wnikliwie i uczciwie (przed samym sobą) przyjrzeć się funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i przeanalizować, gdzie leży przyczyna tak złej kondycji. Jeśli przeważają zagrożenia – nie ma szans na dynamiczny rozwój; można przyjąć strategię przeczekania, aż zewnętrzne czynniki się zmienią (np. niekorzystne ustawodawstwo). Jeśli w analizie SWOT przeważają słabe strony – pojawia się ryzyko zamknięcia biznesu.

Niedoceniana przez przedsiębiorców, a lubiana przez analityków biznesowych i marketingowców analiza SWOT może być dla Ciebie cennym źródłem informacji o kondycji Twojej firmy!

CO MYŚLI O SOBIE MARKA, A JAK WIDZĄ JĄ INNI?

Kolejna kluczowa kwestia w komunikacji marketingowej to tzw. język korzyści, którym powinniśmy się posługiwać w kontaktach z klientami. Na klientów nie podziała już dzisiaj informacja, że Twój zakład jest „profesjonalny, uczciwy i istnieje na rynku 20 lat”. Musisz powiedzieć swoim klientom, co dla nich z tego wynika.

Nie warto umieszczać swojej firmy na półce, gdzie jest już za dużo podmiotów. Znajdź wyróżnik! Postaw swoją firmę tam, gdzie jeszcze nikogo nie ma lub jest stosunkowo niewielka konkurencja

Żeby określić korzyści dla klientów, proponuję zastosować metodę **CECHA – ZALETA – KORZYŚĆ**. To trzy proste kroki, które pomagają określić kluczowy przekaz Twojej marki. W pierwszym kroku wypisz wszystkie **cechy** Twojego przedsiębiorstwa, jakie przyjdą Ci na myśl. Następnie zadaj sobie pytanie: Co z tego wynika? W ten właśnie sposób określisz **zalety**. Trzeci krok to zadanie sobie ponownie tego samego pytania, ale w odniesieniu do zalet. Odpowiedzi to właśnie będą **korzyści**.

CECHA	ZALETA	KORZYŚĆ
kompleksowe działanie	realizujemy ceremonie z minimalnym zaangażowaniem klienta	nie musisz angażować się w organizację uroczystości, zrobimy wszystko za ciebie
doświadczenie	realizujemy usługi w oparciu o dużą wiedzę i wycucie, bazujące na wielu zorganizowanych ceremoniach	twoja ceremonia zostanie przygotowana i przeprowadzona na najwyższym poziomie, bez ryzyka błędów

Przykład jak zbudować język korzyści

REKLAMA

POZYCJONOWANIE

Dziś najczęściej o pozycjonowaniu mówi się w kontekście osiągania pozycji w wyszukiwarkach internetowych. Dla nas jest to kluczowe pojęcie, które pomaga klientom skojarzyć przedsiębiorstwo z konkretnym sektorem usług i wartości. Zrób analizę konkurencji i sprawdź, jak pozycjonują się inni. Czy mówią klientom, że są tani, drodzy, realizują kompleksowe bądź niestandardowe usługi albo że mają wieloletnie doświadczenie. Nie warto umieszczać swojej firmy na półce, gdzie jest już za dużo podmiotów. Znajdź wyróżnik! Postaw swoją firmę tam, gdzie jeszcze nikogo nie ma (lub jest stosunkowo niewiele podmiotów).

SLOGAN

Slogan, hasło – to jest to zgrabne i krótkie zestawienie słów, które niemal wszędzie (w ramach komunikacji marketingowej) towarzyszy nazwie Twojego przedsiębiorstwa i logotypowi. W sloganie podkreśl pozycjonowanie Twojej firmy – określ jaka jest i jakie korzyści przyniesie klientowi korzystanie z jej usług.

JESTEŚMY GOTOWI DO KOMUNIKACJI Z RYNKIEM?

Tak! Dopiero teraz Twoje przedsiębiorstwo jest wyposażone w podstawowe narzędzia do budowania mapy narzędzi i kanałów komunikacji marketingowej. W kolejnej odsłonie cyklu zajmiemy się planowaniem działań w wybranym obszarze komunikacji. Już dzisiaj zapraszam do lektury! 

MARTA CAŁA-STURZBECHER, AGENCJA MOMA,
WWW.MARKETINGFUNERALNY.PL

Analiza SWOT może być dla Ciebie cennym źródłem informacji o kondycji Twojej firmy!

Chcesz, by działania marketingowe przekładały się na sprzedaż?

Wierzysz w skuteczność planowania i działania strategiczne?

Jeśli tak, powierz swoje działania marketingowe agencji MOMA.

Kontakt

✉ biuro@moma-marketing.pl

☎ 500 200 930

Skontaktuj się z nami lub

wejdź na www.moma-marketing.pl

i sprawdź, co jeszcze możemy zrobić dla Twojego biznesu!

W ramach współpracy:

- Audytujemy przedsiębiorstwo pod kątem działań marketingowych, handlowych i wizerunkowych,
- Audytujemy procesy komunikacji i obsługi klienta, a także poprawiamy ich skuteczność,
- Opracowujemy strategię działania marketingowego,
- Pracujemy dla Twojej firmy jako zewnętrzny dział marketingu.

Wolisz działać na własną rękę, ale potrzebujesz doradztwa? Podczas warsztatów strategicznych Marketing SMART, dedykowanych Twojej firmie, powiemy Ci jak i co robić, by sprawnie realizować działania marketingowe.

MOMA
marketing



Namioty dla zakładów pogrzebowych

Podczas ceremonii pogrzebowej, w dniu bolesnym dla zgromadzonych, namiot VITABRI w każdych warunkach atmosferycznych zapewni komfort bliskim oraz księdzu prowadzącemu ostatnie pożegnanie. Komfort sprzyja kontemplacji uroczystości.

W swojej ofercie firma VITABRI posiada szerokie spektrum modeli namiotów i baldachimów pogrzebowych, które można nie tylko łatwo i szybko rozłożyć, ale także komfortowo transportować.

Namioty VITABRI wykonane są w 100% z grubego aluminium, a ich konstrukcje są całkowicie wzmacniane. Dzięki temu mogą być użytkowane w naprawdę ciężkich warunkach nawet kilka razy dziennie, przez wiele lat. **VITABRI daje 5-letnią gwarancję na stelaż V3** – co pokazuje, że „solidność” i „trwałość” nie są jedynie pustymi słowami.

Dla branży pogrzebowej polecany jest przede wszystkim model V3 o rozmiarach 3 x 3 m oraz 3 x 4,5 m, 3 x 6 m. Cała oferta VITABRI to aż 18 różnych rozmiarów, co gwarantuje, że każdy klient znajdzie w niej namiot na miarę swoich potrzeb.

Cechy charakterystyczne konstrukcji VITABRI V3 to 100% aluminium, grubość ścianki aluminium 2 mm (największa na rynku), grube sześciokątne 50-mm nogi, trzyposiłkowa regulacja wysokości nóg, krzyżaki wzmacniane dodatkowym profilem po długości (nie są puste, dlatego są tak bardzo wytrzymałe), łączniki z włókna szklanego, cała konstrukcja skrucana na nierdzewnych śrubach inox, które nie poluzowują się nawet podczas wietrznej pogody, bardzo stabilna stopka. Bezpieczeństwo użytkowania konstrukcji VITABRI gwarantowane jest atestem bezpieczeństwa wydanym przez Francuskie Biuro Bezpieczeństwa Konstrukcji Zewnętrznych BVCTS. Wytrzymałość konstrukcji na wiatr do 100 km/h.

Poszycie namiotu pogrzebowego V3 wykonane jest z niemieckiego materiału poliester premium 230 g/m² dodatkowo pokrytego akrylem. Materiał jest w 100% wodoodporny, a fakt, że dodatkowo jest pokryty akrylem zapewnia bardzo wysoki

stopień ochrony przed promieniowaniem UV. Trwałość każdego dostępnego koloru jest objęta specjalną 2-letnią gwarancją. Poza tym materiał wygląda bardzo elegancko, a jego wysoka jakość jest widoczna na pierwszy rzut oka.

Oczywiście każdy namiot może posiadać spersonalizowaną identyfikację w postaci logotypów, danych zakładu pogrzebowego itp. Nadruki we wszystkich możliwych kolorach również w złotym i srebrnym blasku przygotowywane i wykonywane są w studiu graficznym VITABRI. Przed dokonaniem zamówienia gotowy projekt można zobaczyć w postaci wizualizacji 3D, jest ona przygotowywana przez grafików VITABRI całkowicie bezpłatnie.

VITABRI od przeszło 20 lat zaopatruje zakłady pogrzebowe w Polsce i za granicą, dobrze zna Państwa potrzeby, zawsze błyskawicznie reaguje na Państwa uwagi. Jesteśmy liderem w produkcji namiotów pogrzebowych w Polsce.

Zapraszamy do zapoznania się z pełną gamą namiotów pogrzebowych na: www.vitabri.pl

Zapraszamy do kontaktu:

VITABRI
www.vitabri.pl

VITABRI Sp. z o.o.

ul. Św. Rocha 89, 42-200 Częstochowa,

+48 34 369 71 39 info@vitabri.pl

www.vitabri.pl



Kompozycja przypominająca naskalny ogródek – zastosowana w niej Eszeweria przetrwa najbardziej trudne warunki

Kamień na kamieniu

Spróbuj czegoś nowego

Jak udekorować grób, by wyglądał efektownie i niebanalnie? Co możemy zaproponować klientom w miejsce klasycznych wiązanek, wieńców, doniczek z żywymi kwiatami lub kwiatów ciętych do wazonu?

Interesującym rozwiązaniem będą płaskie dekoracje na bazie styropianu (oczywiście odpowiednio dociążonego) stylizowanego na kamień lub dekoracje na podkładzie z plecionych gałązek wikliny wypełnionych na przykład mchem. Zachęcamy, aby nie bać się żadnego materiału florystycznego oraz poznać wymagania roślin – nie wszystkie rośliny można zastosować o każdej porze roku. Najlepiej sprawdzą się mchy, susz, szyszki, eukaliptus, gałązki tui oraz modne ostatnio sukulenty, takie jak ESZEWERIA, SEDUM czy RYPsalis. Doskonałym dopełnieniem będą ceramiczne dodatki – krzyże, serduszka,

aniołki oraz ozdobne kamienie i wstążki. We florystyce coraz modniejszy jest minimalizm, warto zatem mieć w swojej ofercie i tradycyjnie bogato zdobioną dekorację, jak i wersję minimalistyczną. Pamiętajmy, że najważniejsza jest personalizacja i właściwe proporcje całej kompozycji.

Kompozycje Polskiej Szkoły Florystycznej powstały w czasie pokazów na targach MEMENTO Poznań 2016. Magazyn OMEGA Idea Book dla branży funeralnej objął patronat medialny nad pokazami. ©

Kapsuła na urnę

Nowa jakość ceremonii

Nikommu nie potrzeba uświadamiać, że pożegnanie bliskiej osoby, choćby było najbardziej skromne, musi odbywać się z godnością i należyty szacunkiem. W przypadku tzw. pogrzebu kremacyjnego w wielu miejscowościach w naszym kraju urnę z prochami składa się do grobu ziemnego, zasypując ją po prostu ziemią. W takiej sytuacji rodzina zmarłego ma niejednokrotnie lekki żal, czasem pretensje...

Do skrzynki mailowej naszej firmy trafiają czasem takie zapytania: (cyt.) „Pogrzeb odbył się dwa tygodnie temu, urna została wkopana do grobu ziemnego – w międzyczasie dowiedziałam się, że można urny zabezpieczać w ziemi, wkładając je w specjalne pojemniki”. Co wtedy? Zachęcamy wszystkie zakłady pogrzebowe do dostrzeżenia potrzeby, jaka powstaje na rynku i wprowadzenia do swojej oferty nowego produktu firmy Carmen z Lublina, jakim jest **kapsuła na urnę**. Naszym zdaniem stanowi ona brakujące ogniwo w ceremonii pochówku urnowego, pozwala złożyć ludzkie prochy w sposób pełen szacunku. **Jest to rozwiązanie wygodne, eleganckie, niedrogie, wręcz idealne w przypadku pogrzebu kremacyjnego z urną.**

ODKRYJ ZALETY PRODUKTU

Kapsuła na urnę przeznaczona jest do jej pochówku głównie w grobie ziemnym, może być zastosowana również w grobach tradycyjnych, murowanych. Pojemnik posiada w dolnej części podstawy, na każdym boku po dwie wtopki miedziane z gwintem wewnętrznym M8, pozwalające na modułowe połączenie kilku kapsuł w jedną całość.

Kapsułę z urną można wkładać do typowych jam grobowych wąskich posiadających miejsce na dwa pojemniki, jam grobowych, w których mieszczą się 4 pojemniki, jam grobowych rodzinnych, w których można połączyć więcej kapsuł. Można również dokładać pojemniki z urnami do grobów ziemnych w czasie dochówku.

Kapsuły dostępne są w kolorach: marmurek szary oraz marmurek grafitowy. Zdejmowana pokrywa pojemnika posiada specjalne przetłoczenie przygotowane pod umieszczenie tabliczki pogrzebowej.

Atuty kapsuły na urnę to:

- _ trwałość i odporność na czynniki zewnętrzne
- _ dodatkowe zabezpieczenie urny
- _ wysoka estetyka
- _ unikanie bezpośredniego wkładania urny do jamy grobowej
- _ łatwy i szybki montaż i demontaż kilku pojemników



Nasz nowy produkt proponujemy wszystkim zakładom pogrzebowym, które chcą podnieść jakość świadczonych usług oraz wykazać się gotowością do spełniania oczekiwań klientów.

JAK ZAMÓWIĆ KAPSUŁY?

Zapraszamy do współpracy, telefonicznie lub mailowo odpowiemy na każde zapytanie.

Zamówienia można złożyć w naszym sklepie internetowym www.carmen.lublin.pl lub kontaktując się z naszą firmą bezpośrednio. Zamówione kapsuły przesyłamy za pomocą spedycji lub dostarczamy przez naszych przedstawicieli handlowych. Dbamy o to, by przesyłki realizowane były terminowo, co daje swobodę współpracy i zapobiega tworzeniu u Państwa zbędnych zapasów. ☺

Zapraszamy do kontaktu:



Carmen Sp.j.

ul. Choiny 7, 20-816 Lublin

☎ **+48 742 94 40**

☎ **kom. +48 502 680 287**

✉ **carmen@carmen.lublin.pl**

www.carmen.lublin.pl

Poznaj bohaterów TANEXPO 2018

Włoskie targi funeralne zapraszają

TANEXPO to bezdyskusyjnie najważniejsza wystawa dla branży funeralnej i cmentarnej na świecie. Jej najbliższa edycja odbędzie się w Bolonii we Włoszech w dniach 5-6-7 kwietnia 2018 r. O nadchodzącej edycji wydarzenia piszemy z perspektywy Alberto Leanza, dyrektora generalnego TANEXPO.

Alberto Leanza wraz z siostrą Sarą Leanza kierują firmą od 2014 roku, kiedy to zmarł ich ojciec i jednocześnie założyciel włoskich targów funeralnych, Nino Leanza. Najbliższa edycja targów TANEXPO będzie drugą pod jego kierownictwem. – Już teraz odnotowujemy niebywały sukces targów TANEXPO 2018: wiele firm potwierdziło już swój udział w charakterze wystawcy oraz liczne delegacje potwierdziły chęć odwiedzenia targów. Te dane utwierdzają nas w przekonaniu, że targi TANEXPO są wiodącym i wzorcowym wydarzeniem dla branży na całym świecie – mówi z satysfakcją Alberto Leanza.

TANEXPO ma bardzo solidne fundamenty. Są nimi prezentacja wysokiej jakości włoskich produktów, jednych z najlepszych na świecie, możliwość poznania kompleksowej oferty artykułów funeralnych i usług, a także liczne okazje do spotkań i szkoleń wzbogacających profesjonalistów o świeże, innowacyjne pomysły na rozwój biznesu funeralnego. Wydarzenie jest promowane na całym świecie. Przez cały ubiegły rok zespół pracowników organizujących TANEXPO 2018 można było spotkać na targach Funermostra w Hiszpanii, NecroExpo w Polsce, NFE w Wielkiej Brytanii, Funexpo w Argentynie, Befo Forum w Austrii oraz na Konwencji NFDA w USA.

Goście odwiedzający targi TANEXPO znajdą tu wiele okazji do spotkań w międzynarodowym gronie dyrektorów i menadżerów zakładów pogrzebowych, krematoriów, cmentarzy z całego świata. Na targi przyjeżdżają goście z 55 krajów. W roku 2018 będą mogli uczestniczyć w wielu wydarzeniach specjalnych: interesujących konferencjach poruszających najbardziej aktualne tematy nurtujące branżę pogrzebową, takie jak marketing funeralny, zmiana pokoleniowa, rozwój rynku w zakresie kremacji oraz przyszłość cmentarzy. W konferencjach wezmą udział wybitni mówcy z różnych krajów, a ich głównym celem będzie przekazanie konkretnej praktycznej wiedzy we wspomnianych obszarach. Wszystkie niezbędne informacje na temat udziału w tych wydarzeniach będą dostępne na stronie internetowej targów TANEXPO (www.tanexpo.com)

Lista wystawców targów TANEXPO 2018 jest już dostępna na stronie www.tanexpo.com. Warto podkreślić, że wystawcy zwiększają swoje inwestycje w udział w tych targach. Tym samym wysyłają czytelny sygnał, że włoskie targi zajmują wiodącą pozycję, a udział w nich gwarantuje istotne korzyści biznesowe i zwrot z inwestycji w udział w targach.

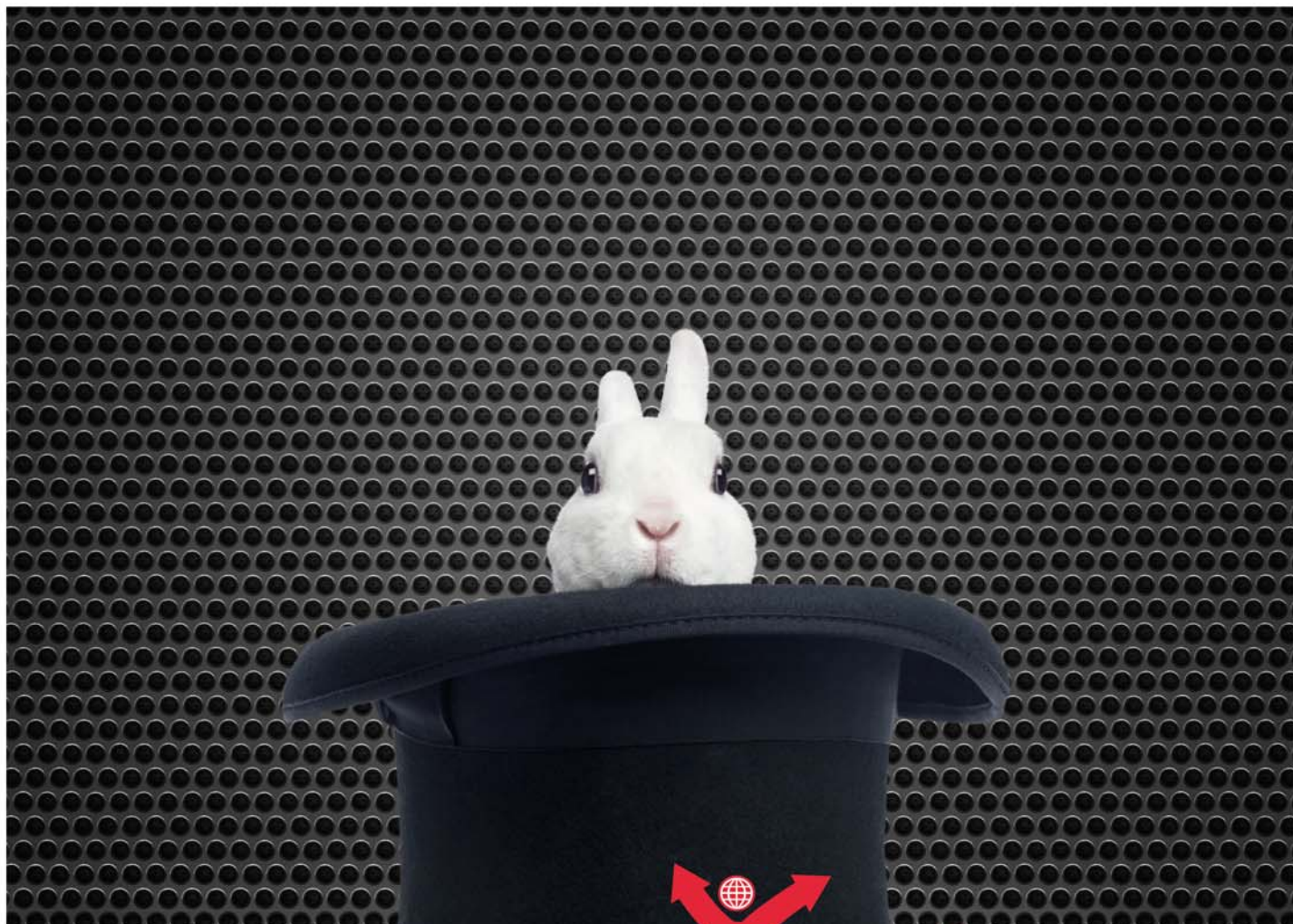
Nie przepap tego wydarzenia: Tanexpo 2018 czeka na ciebie w dniach 5-6-7 kwietnia w Bolonii!



ALBERTO LEANZA
DYREKTOR GENERALNY
TANEXPO

Ostatnia edycja TANEXPO, zorganizowana w 2016 roku, dała nam wiele satysfakcji zarówno ze względu na ilość profesjonalnych zwiedzających, którzy wzięli udział w wydarzeniu, jak również ze względu na pozytywne opinie wystawców. Obecnie pracujemy ciężko nad kolejną odsłoną wydarzenia i mamy nadzieję na powtórzenie, a nawet przekroczenie dobrych wyników z roku 2016. Właściwie już osiągnęliśmy rekord – nigdy wcześniej w historii targów TANEXPO nie zarejestrowaliśmy tylu wystawców co do tej pory. Dlatego spodziewamy się, że będzie to bardzo ważna i udana edycja targów TANEXPO dla całej branży pogrzebowej i cmentarnej na świecie.

TANEXPO2018
MIĘDZYNARODOWE TARGI BRANŻY POGRZEBOWEJ I CMEN TARNEJ
BOLONIA | WŁOCHY 5-6-7 KWIECIEŃ



TANEXPO

**MIĘDZYNARODOWE TARGI BRANŻY
POGRZEBOWEJ I CMENTARNEJ**

**RUSZYŁY
ZAPISY!**

**BOLONIA
5-6-7 KWIECIEŃ 2018**

Nie może Was zabraknąć na
najważniejszych w świecie targach
sztuki pogrzebowej i cmentarnej.

SHOW YOUR TALENT

WWW.TANEXPO.COM

Ostatni lot porucznika Sconiersa

Po 73 latach bombardier Ewart Theodore Sconiers powrócił do ojczyzny. Pomogli mu w tym fachowcy z Międzynarodowych Usług Pogrzebowych BONGO. Pentagon podziękował firmie za szczególne wsparcie i profesjonalizm.

Wyzwanie, przed jakim stanęło BONGO, było ogromne. Porucznik Ewart T. Sconiers z 8. Air Force USA jest w Stanach Zjednoczonych otoczony kultem. To bohater z okresu II wojny światowej. W sierpniu 1942 roku zajął miejsce ранego pierwszego pilota i bezpiecznie sprowadził na ziemię ostrzelany bombowiec. W październiku jego samolot został zaatakowany przez niemiecki myśliwiec i cała załoga wpadła do morza. Francuscy rybacy przekazali lotników Niemcom. Tuż po wojnie rozpoczęły się intensywne poszukiwania grobu Sconiersa. Udało im się jednak wojska sowieckie. Po upadku PRL Amerykanie kilkakrotnie odwiedzali cmentarz komunalny w Lubinie, gdzie zmarł w szpitalu w 1944 roku. Wcześniej przebywał m.in. w niemieckim obozie jenieckim w Żaganii (Stalag Luft III), nieprzypadkowo stając się prototypem jednego z bohaterów filmu „Wielka ucieczka”.

POSZUKIWANIA

Ekshumacje w Lubinie nie przyniosły rezultatu. Analiza porównawcza materiału genetycznego zaprzeczyła pierwotnym informacjom. Właściwy trop pojawił się dopiero w 2015 roku. Wtedy do rodziny dotarł sygnał o tym, że ich bliski może spoczywać na Wojskowym Cmentarzu Francuskim w Gdańsku. Na jednym z krzyży faktycznie widniało nazwisko poszukiwanego. Sprawa od razu nabrała tempa. Z BONGO skontaktował się attaché wojskowy przy Ambasadzie USA w Warszawie, a następnie przedstawiciel Departamentu Obrony USA. Tu działa jednostka wyspecjalizowana w poszukiwaniach zaginionych żołnierzy. – Zaoferowaliśmy wszechstronną pomoc, m.in. w zakresie przeprowadzenia szeregu czynności prawnych, w tym również uzyskania potrzebnej w takich sytuacjach zgody prezesa Instytutu Pamięci Narodowej i wojewody – mówi Bartłomiej Kupisek, specjalista ds. współpracy z zagranicą w BONGO. Ekshumacja odbyła się 8 września 2016 roku. Przy pokrytym trawą grobie wojennym nr 908 zgromadzili się, prócz Bartłomieja Kupiska, pracownicy firmy PPU ZIELEŃ, ksiądz katolicki i rabin (nie było do końca wiadomo, jakiego wyznania był Sconiers). Na cmentarzu pojawił się także przedstawiciel służb sanitarnych oraz Amerykanie z bazy wojskowej w Niemczech. Dopisali również wyspecjalizowani w archeologii historycznej naukowcy z Ohio.

IDENTYFIKACJA

Metalowa, metrowa, hermetycznie zamknięta trumna znajdowała się na głębokości ok. 1,5 metra. Przełożono do niej szczątki lotnika po pierwszej ekshumacji w Lubinie. – Pracownicy PPU ZIELEŃ wydobyli trumnę z wielkim szacunkiem. Pracowali w maskach i fartuchach ochronnych. Starannie przekładali szczątki na specjalne prześcieradło. Ich profesjonalizm i takt



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY BONGO

zrobił wielkie wrażenie na stronie amerykańskiej. Powiedzieli, że pierwszy raz byli świadkami tak wzorcowego postępowania – podkreśla Bartłomiej Kupisek.

Amerykanie sporządzili dokumentację fotograficzną szczątków, następnie wyruszyły one w podróż do Zakładu Medycyny Sądowej w Łodzi, gdzie zostały poddane badaniom genetycznym. Materiał do analizy porównawczej przekazała rodzina. Z łódzkimi badaczami współpracowali genetycy z USA. Dodatkowo wykorzystano zachowane w archiwach Pentagonu zdjęcie rentgenowskie szczęki porucznika. Przeprowadzone w Łodzi badania genetyczne wykazały, iż wydobyte szczątki należą do poszukiwanego porucznika.

DROGA DO DOMU

Cadillac z trumną pokrytą amerykańską flagą i wojskową asystą ruszył w drogę do Regionalnej Kostnicy Armii Stanów Zjednoczonych Ameryki w Niemczech. Wojskowi eskortowali także szczątki porucznika aż do Nebraski, a dokładnie do tamtejszego laboratorium DNA. Na początku kwietnia 2017 roku oficjalnie ogłoszono, że szczątki zostały pozytywnie zidentyfikowane. Sprawa zyskała niemały rozgłos w amerykańskich mediach. Dziennikarze z portalu www.wjhg.com zauważyli, że porucznik zasłużył na uroczysty pochówek na Narodowym Cmentarzu w Arlington, ale ponieważ nie jest to to, czego najpewniej sam by chciał, dlatego spocznie w rodzinnym mieście DeFuniak Springs na Florydzie, pomiędzy mamą a siostrą. Uroczystości pogrzebowe z ceremoniałem wojskowym zaplanowano na styczeń 2018 roku.

Więcej informacji na temat Ewarta Sconiersa można przeczytać na stronie www.bringsconiershome.com

AGATA ROZEK



**„NAMIOTY MITKO SPRAWDZIŁY SIĘ
W KAŻDYCH WARUNKACH”
- WŁAŚCICIEL ZAKŁADU POGRZEBOWEGO**

PRODUCENT NAMIOTÓW POGRZEBOWYCH

Do 5 lat gwarancji na stelaż

Namioty Mitko to m.in.:

- łatwy transport
- wodoszczelność
- montaż w 5 minut
- złote i srebrne wykończenia
- dowolne nadruki reklamowe

www.mitko.pl | tel. 32 720 63 56

Warto odkrywać

dobre strony



bestatterweblog.de

Kiedy pracuje się w branży funeralnej ponad 30 lat, można opowiedzieć naprawdę wiele interesujących historii. Blog Petera Wilhelma to zbiór opowieści z życia właściciela domu pogrzebowego oraz ciekawy poradnik dla każdego na każdy temat związany z pogrzebami.

funerabilia.pl

Cotygodniowe zapiski funeralne na temat śmierci w kulturze, wojaży cmentarnych oraz ciekawostek z branży funeralnej.

marketingfuneralny.pl

Praktyczny poradnik na temat komunikacji marketingowej branży funeralnej i budowania wizerunku firm pogrzebowych. Zawiera praktyczne wskazówki i ciekawe przykłady z polskiego rynku.

funeral.by

Poradnik na temat zwyczajów i usług funeralnych na Białorusi. Atutem jest kompleksowy katalog firm funeralnych oraz instytucji państwowych związanych z tą branżą.

thefuneralcommander.com

Interesujący blog Jeffa Harbesona – trenera i doradcy biznesowego, który w swej karierze współpracował już z ponad 500 domami pogrzebowymi. Znajdziecie tu prawdziwą lawinę inspiracji.

calebwilde.com

Confessions of a Funeral Director to zwierzenia przedsiębiorcy pogrzebowego z pierwszej ręki. Trzeźwe spojrzenie na branżę funeralną z trochę innej strony. Plus odpowiednia dawka ironii i humoru (często czarnego).

targi na świecie



→ **FUNÉRAIRE PARIS** 📅 23-25.11.2017 📍 Paryż

→ **POST VIVA** 📅 22-14.03.2018 📍 Gornja Radgona

→ **TANEXPO** 📅 5-7.04.2018 📍 Bolonia

→ **BEFA FORUM GERMANY** 📅 10-12.05.2018 📍 Düsseldorf

→ **FUNERAL** 📅 9-10.11.2018 📍 Ourense

→ **MEMENTO POZNAŃ** 📅 15-17.11.2018 📍 Poznań

czy wiesz, że...



Na całym świecie odbyło się już ponad 4836 spotkań klubów dyskusyjnych „Death Cafe”

nastawionych na otwartą komunikację na temat śmierci. Klub nie jest związany z żadnym nurtem religijnym. Działa również w Polsce – spotkania odbywają się w Warszawie. Idea „Death Cafe” jest bardzo prosta: ludzie spotykają się w nieformalnej atmosferze, przy kawie i ciastku, aby porozmawiać, o wszystkim co dotyczy śmierci własnej lub najbliższych, o tym, co jest dla nich ważne w obliczu śmierci, jakie są ich oczekiwania związane z ceremonią pożegnania czy pogrzebem, ostatnią wolą. Uczestnicy wymieniają się informacjami i opiniami, dzielą lękami, obalają stereotypy i tym samym oswajają trudne słowo na „ś”. Żaden temat nie jest tabu. Podstawową zasadą jest otwartość i szacunek dla poglądów innych uczestników. „Death Cafe” nie mają na celu terapii osób w żałobie, nie pełnią również funkcji grup wsparcia dla osób planujących samobójstwo – te obszary zarezerwowane są dla profesjonalnych psychologów. Informacje o spotkaniach „Death Cafe” znajdziesz na <http://deathcafe.com>



Fabryka Czekolady Zotter oferuje czekolady o nieoczywistych smakach.

W bogatej kolekcji znaleźć można między innymi takie perełki jak – czekolada o smaku czerwonego wina mszalnego i kadzidła czy „Monster Schoko” nadziewana galaretką z krwawnika doprawioną kilkoma kroplami prawdziwej krwi. Dlaczego powstają tak skandaliczne i szokujące czekolady? - *Chciałem sprawdzić ludzką tolerancję i wartości moralne. Dlaczego farmy przemysłowe są tolerowane, a kilka kropel krwi to skandal? Zapytałem*

siebie, co jest bardziej skandaliczne. Stworzyliśmy organiczną farmę dzięki doświadczeniu nabytemu na świecie z naszym Jadalnym Zoo, gdzie zwierzęta żyją na powietrzu, w idealnych warunkach. W naszej ekorestauracji goście mogą się cieszyć organicznym jedzeniem, które pochodzi prosto z naszych pastwisk i ogrodów. Krew to bardzo wartościowa substancja, która nie powinna być bezsensownie marnowana – mówi Josef Zotter, twórca fabryki czekolady Zotter i jej główny chocolatier. Również opakowania robią wrażenie – są niczym małe dzieła sztuki współczesnej, zaprojektowane przez berlińskiego artystę Andreasa Gratze’a. Ciekawostką wartą wspomnienia jest również to, że najbardziej szalone lub „wypalone” kombinacje smakowe Zottera trafiają na „Cmentarz Idei” (nagrobki mają kształt tabliczek czekolady). Czasami smaki są ekshumowane i prezentowane w nowej odsłonie.

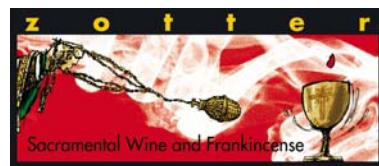


FOTO: SERWIS PRASOWY ZOTTER/SCHOKOLADEN MANUFACTUR GMBH

chwila
refleksji

ŚMIERĆ

nie jest przeciwieństwem życia,
lecz **JEGO CZĘŚCIĄ.**

Haruki Murakami

Czy auto ma płeć?

Niewiele się mówi o kobietach w branży funeralnej. Tymczasem z myślą o nich została przygotowana oferta Car4Woman – najem samochodów umożliwiający korzystanie z wybranego modelu w wygodny sposób.

Lato zaczyna zacierać po sobie ślady. Za oknem słońca jakby coraz mniej. Jest szaro i ponuro, w domu również coraz żywszym staje się temat nadchodzącej jesieni i zimowych wakacji. Nie pomaga domowy doradca (szanowny małżonek, tata, brat), który w kwestiach motoryzacji skutecznie podnosi ciśnienie:

- A czy opony zamierzasz zmienić?
- A czy olej masz nowy? Tak? A jaki?
- A czy dzwoniłeś już do mechanika?
- A czy wiesz, że żona kolegi nie wymieniła płynu hamulcowego czy do spryskiwacza (nieważne) i jej coś tam pękło, więc i tobie pęknie (no, głowa to ci na pewno pęknie).

- A czy

Tak czy siak, wygenerowanie nieprzewidzianych kosztów jest blisko.

Trudno złapać dystans, zwłaszcza że kobiety w połączeniu z motoryzacją nadal są skazane na banicję. Nawet podczas imprezy czy też na zwykłym spotkaniu, zamiast relaksu czeka je słuchanie średnio dobrych kawałów o „babie za kierownicą”. Bo mężczyznom błędy nigdy się nie zdarzają. Nie, oni nie zapominają. A jeśli nawet, to tylko raz na 100 lat. Zwykły pech. Nie draż temat, bo awantura wisi w powietrzu. I to o głupi samochód, który służy przemieszczaniu się od punktu A do punktu B, czyli o nic.

A gdyby tak, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, zmienić tę rzeczywistość? Mieć niewidzialnego, przyjaznego elfa, który przypomni kilka dni wcześniej o zbliżającym się przeglądzie, umówi wizytę w serwisie w dogodnym terminie, skonsultuje zakres prac, a na koniec zadba o atrakcyjny rabat? Co więcej, a gdyby tak ten sam niewidzialny elf dyskretnie poinformował o konieczności wymiany opon? Bo sezon, bo już śnieg za pasem...

Korzystając z programu Car4Woman, jednym kliknięciem w ekran smartfona umówisz się na ich wymianę. Wyobraź sobie swojego osobistego Supermena, który, zanim ty mrugniesz okiem, leci i załatwia to wszystko za ciebie. Bez gadania. Bez wypominania. Bez dowcipkowania.

Serwis techniczny to jednak nie wszystko, co wiąże się z użytkowaniem samochodu. Trzeba bowiem jeszcze pamiętać o corocznym jego ubezpieczeniu. Zadania nie ułatwia decyzja o tym, jaką polisę wybrać i u jakiego ubezpieczyciela. To poważna decyzja, ponieważ może mieć swoje konsekwencje w przypadku stłuczki, która (w zależności od ubezpieczenia) może urosnąć do rangi sporego problemu.

A gdyby tak istniał magiczny przycisk. Taki do assistance, pomocy drogowej, warsztatu, policji, służb medycznych. Gdyby



tak jakiś dzielny superbohater wspierał nas we wszystkich formalnościach, wskazał właściwy serwis, zadbał o zastępczy samochód? Do tego dokonał rozliczenia bezgotówkowego i jeszcze zadbał o jakość serwisu. Brzmi bajkowo?

Bycie szczęśliwą to bycie niezależną. Dlatego odłóż na bok dyskusje z domowym znawcą tematu. W końcu to tylko samochód. Lepiej oddać go w ręce tych, którzy mają na ten temat znacznie bogatszą wiedzę. Zrobić to jednym ruchem palca po ekranie smartfona. Jednym telefonem. Jednym mailem. Szybko i bezboleśnie, bez zbędnych dyskusji. W końcu to samochód ma nam służyć. Nigdy na odwrót.

Fajna opowieść. Nieprawdopodobna? A jednak. Zachęcamy do skorzystania

Program Car4Woman skierowany jest do klientów indywidualnych prowadzących działalność gospodarczą oraz małych i średnich firm. Cena miesięcznego najmu obejmuje: telefoniczną obsługę kierowców, przeglądy i organizację serwisu technicznego, ubezpieczenie OC/AC/NNW wraz z koordynacją likwidacji szkód, komplet opon zimowych z ich sezonową wymianą oraz przechowywaniem, Planet Car Lease Assistance 24h, samochód zastępczy, usługę Door-to-door oraz VIP na życzenie, możliwość odkupu samochodu.📞



Poznaj szczegóły oferty na:

www.car4woman.pl
www.facebook.com/car4woman

Wysoka jakość, rozsądna cena

W nowoczesny, dobrze prezentujący się karawan warto zainwestować w trosce o wizerunek i prestiż Twojego zakładu pogrzebowego oraz Twój komfort pracy. Gdy rozsądna cena samochodu idzie w parze z wysoką jakością wyposażenia stworzonego na miarę Twoich potrzeb, niezawodnym serwisem i atrakcyjnym finansowaniem – czego chcieć więcej?



FOTO: SERWIS PRASOWY M.K.DYDERSKY

Rozmawiamy z panem KRZYSZTOFEM DYDERSKIM, właścicielem zakładu pogrzebowego M.K.Dyderscy ze Starego Miasta, użytkownikiem karawanu zbudowanego na bazie modelu marki Mercedes-Benz E212, wyprodukowanego przez firmę The Hearse & Limo Company

Kiedy zaczęła się pana współpraca z The Hearse & Limo Company?

Całkiem niedawno, w listopadzie ubiegłego roku. Z ofertą firmy The Hearse & Limo Company po raz pierwszy zapoznałem się podczas targów funeralnych MEMENTO Poznań 2016 i wtedy też podjąłem decyzję o współpracy.

Co pana przekonało?

Ofertę firmy The Hearse & Limo Company wybrałem przede wszystkim ze względu na szybką realizację zamówienia oraz przystępną cenę. Przekonała mnie również bardzo wysoka jakość wykonania zabudowy dostosowanej do pracy w branży pogrzebowej, porównywalna z jakością oferowaną przez droższą konkurencję, której oferty również brałem pod uwagę. Przyznam szczerze, że od dłuższego czasu poszukiwałem takiego eleganckiego i funkcjonalnego karawanu. Okazało się, że oferta firmy The Hearse & Limo Company spełnia moje oczekiwania w zakresie wyglądu i wyposażenia oraz relacji jakości do ceny. Zależało mi również na czasie, a dostępny egzemplarz

bardzo mi odpowiadał, miał wszystkie funkcjonalności, na których mi zależało. Dlatego jeszcze na targach podjąłem decyzję o zakupie. W ciągu kilku tygodni karawan 3D-SKY na bazie modelu marki Mercedes-Benz E212 dołączył do mojej floty. Zakup nowego karawanu z założenia był dla mnie inwestycją długoterminową, dlatego pierwszych zwrotów finansowych spodziewam się za kilka lat.

Co lubi pan najbardziej w zakupionym karawanie? Co daje panu największą przyjemność z jego użytkowania?

Ogromnie cieszy mnie ilość i funkcjonalność schowków, w które wyposażony jest karawan. Praktyczne skrytki są dla mnie bardzo istotne w codziennej pracy. Dodatkowym i bardzo ważnym dla mnie atutem tego karawanu jest zmyślnie zamontowane oświetlenie wewnętrzne.

Zakup samochodu od The Hearse & Limo Company okazał się prawdziwym strzałem w dziesiątkę, ponieważ na naszym lokalnym rynku jest to pierwszy tak nowoczesny model samochodu pogrzebowego – dzięki niemu wzrósł prestiż mojej firmy. Jestem lepiej postrzegany przez klientów.

Mówi się, że w przypadku zakupu samochodów ważna jest nie tylko oferta w momencie zakupu, ale również jakość serwisu w trakcie użytkowania. Czy również w tym aspekcie pana oczekiwania zostały spełnione?

Od początku nie miałem żadnych wątpliwości, że współpraca z The Hearse & Limo Company to dobry wybór. Nasza kooperacja od początku układa się pomyślnie, a cała transakcja zakupu przebiegała wzorowo. Kwestie dostarczenia auta ustaliliśmy podczas wstępnych uzgodnień. Nie musiałem się o nic martwić, bo firma The Hearse & Limo Company zobowiązała się dostarczyć karawan pod mój dom i tak się stało. Już w styczniu 2017 roku mogłem nim obsługiwać pogrzeby, korzystając z nowego karawanu. Oczywiście w dalszym ciągu mogę liczyć na wsparcie firmy The Hearse & Limo Company. Kiedy ponad miesiąc temu uszkodzeniu uległa wewnętrzna strona klapy bagażnika, wykonałem telefon do przedstawiciela firmy, pana Tomasza Wielgusa, który bez wahania zaproponował wymianę uszkodzonego elementu w ramach naszej współpracy. W ciągu trzech tygodni serwis został zrealizowany. Jestem więc przekonany, że gdyby w przyszłości zaistniała podobna potrzeba dokonania jakichkolwiek napraw, zmian w wyposażeniu karawanu czy jego konstrukcji, mogę liczyć na fachowe doradztwo i wsparcie w ich wdrożeniu.

Najważniejsze biznesowe funkcjonalności oferty The Hearse & Limo Company to pana zdaniem...

Oferta dobrana do potrzeb klienta. Firma The Hearse & Limo Company proponuje nowoczesne i ciekawe rozwiązania dla branży funeralnej w zakresie transportu zwłok, które mnie osobiście bardzo odpowiadają i przy kolejnej okazji na pewno będę kontaktował się z przedstawicielem tej firmy na Polskę, z panem Tomaszem Wielgusem, w celu przedstawienia indywidualnej oferty dobranej do moich wymagań, potrzeb i możliwości finansowych. 

Rozmawiała: **KATARZYNA SUPA**

Zapraszamy do kontaktu:

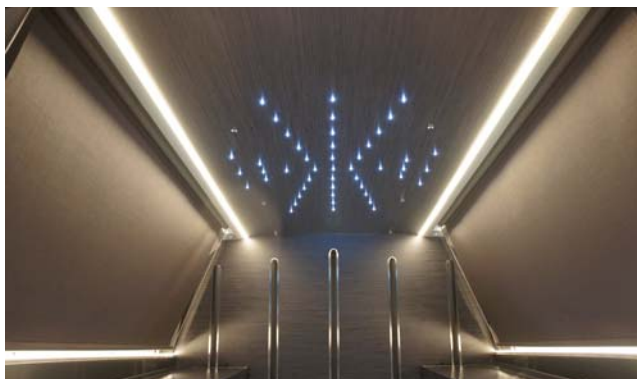


The Hearse & Limo Company
Tomasz Wielgus
 **+48 539 948 053**
 **tomasz@hearses.eu**
www.hearses.eu

Poznaj atuty karawanu model 3D-SKY

Praktyczne rozwiązania, prestiżowy wygląd

Model 3D-SKY, podobnie jak Landau, jest karawanem dwuosobowym, jednak w przeciwieństwie do Landau ma więcej otwartej przestrzeni w części funeralnej. Duże panoramiczne boczne przeszklenia oraz duża szyba tylnych drzwi nadają sylwetce karawanu nowoczesny wygląd. Model 3D-SKY charakteryzuje się stonowanym, minimalistycznym i eleganckim wnętrzem. Jest to model trzydrzwiowy z dodatkowymi bocznymi drzwiami technicznymi otwierającymi się do 90 stopni. Część funeralna wyposażona jest w elektryczne rolety – ich opuszczenie nadaje wnętrzu bardziej dyskretny charakter – oraz listwy LED przy samych oknach. W ramach opcji dodatkowych można zamówić podświetlany sufit w motywie „gwiazdy”. Ten model może być produkowany na życzenie klienta z wysuwającym stołem na jedną lub dwie trumny. Stół może być elektrycznie podnoszony lub opuszczany, za co odpowiadają bardzo mocne silniczki elektryczne.



SKORZYSTAJ Z NOWYCH RESTAURACJI NA MTP!

WWW.GARDENCITY.MTP.PL



ZORGANIZUJEMY DLA CIEBIE

WSPANIAŁE PRZYJĘCIE OKOLICZNOŚCIOWE
CZY NIEZAPOMNIANY BANKIET FIRMOWY
W NOWYCH RESTAURACJACH **GARDEN CITY.**

PRZYJĘCIA PRYWATNE

- KONSOLACJE
- KOMUNIE
- URODZINY
- CHRZCINY
- JUBILEUSZE

WYDARZENIA FIRMOWE

- WIGILIE
- BANKIETY
- ROCZNICE
- SPOTKANIA
BIZNESOWE



SZEF KUCHNI TOMASZ ZDRENKA

ZWYCIĘZCA KULINARNEGO PUCHARU POLSKI 2013

WYKWINTNE MENU

ARANŻACJA PRZYJĘCIA:

- DEKORACJE
- OPRAWA ARTYSTYCZNA
- MULTIMEDIA

PAWILON 15



Poznaj partnerów biznesowych

Zapraszamy do strefy dobrych adresów. Jej celem jest pomoc w znalezieniu dostawcy produktów i usług dla branży funeralnej. Prezentujemy wizytówki wybranych producentów trumien, akcesoriów i galanterii pogrzebowej, dostawców usług i wyposażenia dla cmentarzy, kaplic, kościołów, domów i zakładów pogrzebowych, prosektoriów oraz firm oferujących usługi: szkoleniowe, florystyczne i informatyczne, a także przewozy międzynarodowe.



www.bongo.com.pl

BONGO MIĘDZYNARODOWE USŁUGI POGRZEBOWE

tel.: + 48 22 831 00 36, 22 635 21 93, +48 42 630 54 00

fax: +48 22 831 79 96

Najstarsza i najlepiej rozpoznawana polska marka pogrzebowa na arenie międzynarodowej. Jesteśmy członkiem wielu organizacji polskich i międzynarodowych (m.in. FIAT-IFTA, EFFS). Nasz personel jest do Państwa dyspozycji przez 24 h. Wyróżnia nas m.in. szeroka gama nowych karawanów, doświadczenie personelu i odpowiednie zaplecze (chłodnie, sala sekcyjna, krematoria w Łodzi i Krakowie). Jesteśmy rzetelnym partnerem, posiadamy referencje m.in. od: Polskiego Związku Lekkiej Atletyki, Polskiego Komitetu Olimpijskiego, Ambasady Sri Lanki. Zapraszamy właścicieli firm pogrzebowych do zawarcia umowy z BONGO. Proponujemy dogodne warunki współpracy.



THE HEARSE & LIMO COMPANY

www.hearses.eu

THE HEARSE & LIMO COMPANY

Tomasz Wielgus

tel. kom.: +48 539 948 053

e-mail: tomasz@hearses.eu

Jesteśmy europejskim liderem na rynku karawanów pogrzebowych, cieszącym się uznaniem w Holandii, Belgii i Niemczech od ponad 25 lat. Od 2017 roku jesteśmy obecni również na rynku polskim. Jedną z naszych specjalności jest produkcja karawanów pogrzebowych na bazie samochodów marki Mercedes. Obecnie z dumą oferujemy 5 różnych modeli dopracowanych w każdym detalu. Nasza marka jest synonimem najwyższej jakości dla nowych oraz używanych karawanów pogrzebowych.



www.carmen.lublin.pl

CARMEN SP.J. | ul. Choiny 7 | 20-816 Lublin

tel.: +48 742 94 40 | tel. kom.: +48 502 680 287

Producent galanterii i akcesoriów pogrzebowych. Firma oferuje: okucia, wybicia trumienne, odzież dla zmarłych oraz odzież dla pracowników zakładów pogrzebowych, worki na zwłoki oraz worki ekshumacyjne, urny, poduszki pod urnę, tabliczki plastikowe i aluminiowe, nekrologi, chorągwie, dewocjonalia, oprawy na dokumenty, obrazy wspomnieniowe.

FUNDACJA

NAGLES A M I

www.naglesami.org.pl

FUNDACJA NAGLE SAMI

Al. Wojska Polskiego 1A | 01-524 Warszawa – Żoliborz

tel.: +48 22 633 54 25 | tel. kom.: +48 502 511 138

e-mail: info@naglesami.org.pl

Pierwsza w Polsce organizacja pozarządowa zajmująca się w sposób kompleksowy pomocą dla osób w żałobie. Służy pomocą psychologiczną oraz formalnoprawną dla wszystkich osób dorosłych i dzieci po stracie, inicjuje dyskusję o doświadczaniu żałoby i kształtuje wrażliwość społeczną na sytuację osieroconych dorosłych i dzieci. Prowadzi szkolenia i warsztaty na temat pomocy osobom w żałobie. BEZPŁATNY TELEFON WSPARCIA Fundacji NAGLE SAMI 800 108 108 czynny jest codziennie od 14.00 do 20.00.



www.funer.com.pl
www.uslugipogrzebowe.com.pl

FUNER.COM.PL | BRAINBOX WOJCIECH KUDELA
 ul. Śląska 53 / C203 | 81-304 Gdynia
 tel. +48 501 759 267

FUNER.com.pl oraz UsługiPogrzebowe.com.pl to platformy internetowe skupiające zakłady pogrzebowe, kamieniarzy, krematoria oraz dostawców produktów i usług dla branży funeralnej. Portale służą pomocą osobom, które w sytuacji śmierci bliskiej osoby szukają kontaktu z zakładami pogrzebowymi. Funer.com.pl to również miejsce wymiany ogłoszeń i kontaktów branżowych.



www.pamietajomnie.pl

PAMIĘTAJ O MNIE | ul. Młyńska 12 / 5 | 61-730 Poznań
 tel.: +48 32 444 66 16
 e-mail: biuro@pamietajomnie.pl

Firma wykonuje kompleksowe usługi w zakresie indywidualnej kremacji zwierząt, traktując każde z nich indywidualnie i z szacunkiem. Autentyczność prochów potwierdzana jest certyfikatem kremacji. Dopełnieniem oferty są ozdobne urny, łańcuszki pamięci i kryształowe relikwiarze powstające we współpracy z firmą Memory Crystal.



www.tanatopraksja.pl

HYGECO POLSKA SP. z o.o. | ul. Partyzantów 34 | 05-092 Łomianki
 tel.: +48 22 751 37 44 | fax +48 22 751 08 15
 e-mail: info@hygeco.com.pl

Hygeco Polska od wielu lat jest kompleksowym dostawcą wyposażenia i szkoleń dla branży pogrzebowej. Oferuje m.in. urny – od najtańszych po najbardziej wyrafinowane, komory chłodnicze, stoły sekcyjne i oświetlenie do prosektorium, zróżnicowane wystroje kaplic, duży wybór środków dezynfekcyjnych i kosmetyków.

Jako jedyny organizator kursów dla branży funeralnej spełnia standardy państwowej certyfikacji usług szkoleniowych.



www.firma-piechota.pl

FIRMA PIECHOTA | ul. Czereśniowa 1 | 67-400 Wschowa
 tel.: +48 65 540 73 73 | tel. kom.: +48 601 591 203
 e-mail: biuro@firma-piechota.pl

Jesteśmy firmą rodzinną z blisko 30-letnim doświadczeniem i marką rozpoznawalną na terenie Europy. Nasza działalność dalece wybiega poza schemat panujący powszechnie w branży funeralnej. Z powodzeniem łączymy świadczenie międzynarodowych usług pogrzebowych z produkcją wysokiej klasy trumien o niepowtarzalnym wzornictwie.



www.mitko.pl

MITKO SP. z o.o. | Osiedle 1 Maja 16G | 44-304 Wodzisław Śląski
 tel.: +48 32 444 66 16
 e-mail: kontakt@mitko.pl

Firma Mitko to ceniony producent namiotów pogrzebowych z ponad 25-letnim stażem. Na potrzeby branży pogrzebowej opracowaliśmy rozmiary namiotów dostosowane do wymiarów grobów: 2 × 3; 2.2 × 3.3, 2.5 × 3.75, 2.7 × 4.05 m. Nasze stelaże posiadają nawet 5 lat gwarancji. Wykonujemy dowolne nadruki reklamowe, również w kolorze złotym i srebrnym.



www.planetcarlease.pl

PLANET CAR LEASE POLSKA

Międzynarodowa firma z branży Car Fleet Management, działająca w Polsce od 2016 roku. Specjalizuje się w wielowymiarowej obsłudze leasingowej dużych i małych firm. Nasze mobilne rozwiązania dostosowujemy do specyficznych wymagań klienta, ponieważ punktem wyjścia do współpracy są dla nas cele Twojej firmy i Twoja osobista satysfakcja. Świadczymy usługi wysokiej jakości – od wynajmu krótkoterminowego i długoterminowego, przez zarządzanie flotą, aż po VIP Concierge. Najlepszą rekomendacją naszej firmy jest wieloletnie doświadczenie w działalności na polskim oraz europejskich rynkach.



AKCESORIA POGRZEBOWE

www.plastmetrypin.pl

PLASTMET Sp. z o.o. | Ławy 24c | 87-500 Rypin
tel./fax: +48 54 280 75 90
e-mail: biuro@plastmetrypin.pl

Europejski lider w produkcji i sprzedaży akcesoriów pogrzebowych. Zapewniamy klientom najwyższą jakość w przystępnej cenie. Naszym celem jest tworzenie trwałych wartości, niezmiennej jakości w oparciu o tradycję i nowe technologie. Dostosowujemy ofertę do potrzeb rynku i naszych klientów.



www.topmetalfunerals.pl

TOPMETAL | ul. Niewodniczańskiego 19A | 30-698 Kraków
tel.: +48 509 241 588
e-mail: kontakt@topmetalfunerals.pl

Firma zajmuje się produkcją zniczy gazowych oraz katafalków pod trumny. Nowością w ofercie są podstawy pod urny. Katafalki, które wykonujemy, są mobilne, łatwe w użytkowaniu. Zarówno znicz gazowy, jak i katafalk pod urnę mają regulowaną wysokość. Wszystkie produkty wykonane są ze stali nierdzewnej, kwasoodpornej, dzięki czemu są bardzo trwałe.



www.psf.pl

POLSKA SZKOŁA FLORYSTYCZNA | ul. Pawłowskiego 6 | 60-681 Poznań
tel. kom.: +48 697 087 226 | +48 609 087 226 | tel.: +48 61 87 10 799
fax: +48 61 87 10 798 | e-mail: sekretariat@psf.pl, psf@psf.pl

Pierwsza w Polsce zarejestrowana przez Wydział Oświaty szkoła florystyczna wydająca dyplomy uznawane w Unii Europejskiej. Autorskie programy nauczania są zgodne z wytycznymi Ministerstwa Edukacji Narodowej w zawodzie florysta oraz ze standardami kwalifikacji zawodowych i modułowych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Dostosowane są również do norm edukacji europejskiej, zgodnie z zasadami Międzynarodowego Stowarzyszenia Profesjonalnych Wykładowców Florystyki (FEUPF). Wykładowcami szkoły są wybitni floryści.



www.vitabri.pl

www.vitabri.pl

VITABRI Sp. z o.o. | ul. Św. Rocha 89 | 42-200 Częstochowa
tel.: + 48 34 3697139
e-mail: info@vitabri.pl

Producent wysokiej jakości namiotów pogrzebowych. Istnieje od ponad 30 lat na rynku i od samego początku jest ściśle związany z branżą pogrzebową. Namioty VITABRI charakteryzuje najmocniejsza konstrukcja V3 na rynku – 100 proc. aluminiowa. Firma wykonuje nadruki na namiotach, również w kolorze złota oraz srebra. Projekt graficzny namiotu pogrzebowego w 3D jest bezpłatny. Najlepszą wizytówką firmy są stali klienci w postaci zakładów pogrzebowych i ich pozytywne opinie o namiotach pogrzebowych VITABRI. Zapraszamy do współpracy wszystkie zakłady pogrzebowe i cmentarze komunalne.



www.polskiestowarzyszeniepogrzebowe.pl

POLSKIE STOWARZYSZENIE POGRZEBOWE
ul. Sokołowska 4 | 01-136 Warszawa
tel.: +48 22 834 84 60 | fax: +48 22 412 17 17
e-mail: biuro@stowarzyszeniefuneralne.pl

Polskie Stowarzyszenie Pogrzebowe powstało w 1998 r. i było odpowiedzią na potrzebę integracji środowiska usług funeralnych. Zajmujemy się wszelkimi aspektami funkcjonowania cmentarzy i firm pogrzebowych. Organizujemy szkolenia, opiniujemy projekty ustaw i rozporządzeń, wydajemy periodyk DF MEMENTO. Na stałe współpracujemy z organizacjami samorządowymi.



www.zniczpamieci.pl

ZNICZPAMIECI.PL
ul. Młyńska 12 / 5 | 61-730 Poznań
e-mail: biuro@zniczpamieci.pl

Oferujemy szeroki wybór akcesoriów funeralnych: kryształowe urny i relikwiarze wykonane ręcznie z kunsztownymi zdobieniami, unikatowe kryształy pamięci z małą ilością prochów zmarłego dostępne w wielu formach, kształtach i kolorach oraz biżuterię pamiątkową z odciskiem palca, profilem lub odciskiem stópki w przypadku dzieci.

www.mementopoznan.pl

15-17.11.2018

TARGI FUNERALNE
memento
P O Z N A Ń
im. Wojciecha Krawczyka

IX EDYCJA

Jedyne Targi
z rekomendacją



Targi dla przedsiębiorców z branży
pogrzebowej z najdłuższą tradycją

- 20-procentowy wzrost
profesjonalnych zwiedzających
- Targi, które podążają za trendami
- Sprawdzone rozwiązania
- Atmosfera sprzyjająca kontraktom
- Udział osób decyzyjnych

**Pokaż nowości,
zaprezentuj ofertę**

**DOŁĄCZ DO
WYDARZENIA!**

W tym
samym
czasie:



Organizatorzy:



Międzynarodowe
Targi
Poznańskie



marka od 1958

MIĘDZYNARODOWY TRANSPORT ZMARŁYCH INTERNATIONAL FUNERAL SERVICES



Dołącz do sieci partnerskiej i zarabiaj z nami.



*Here to help.
Jesteśmy aby pomagać.*

Warszawa 02-643, ul. Etiudy Rewolucyjnej 48, oddział: Łódź 94-247, ul. Solec 3/5
tel. +48 22 831 00 36 | +48 22 635 21 93

www.bongo.com.pl

Należymy do Światowych Organizacji:

