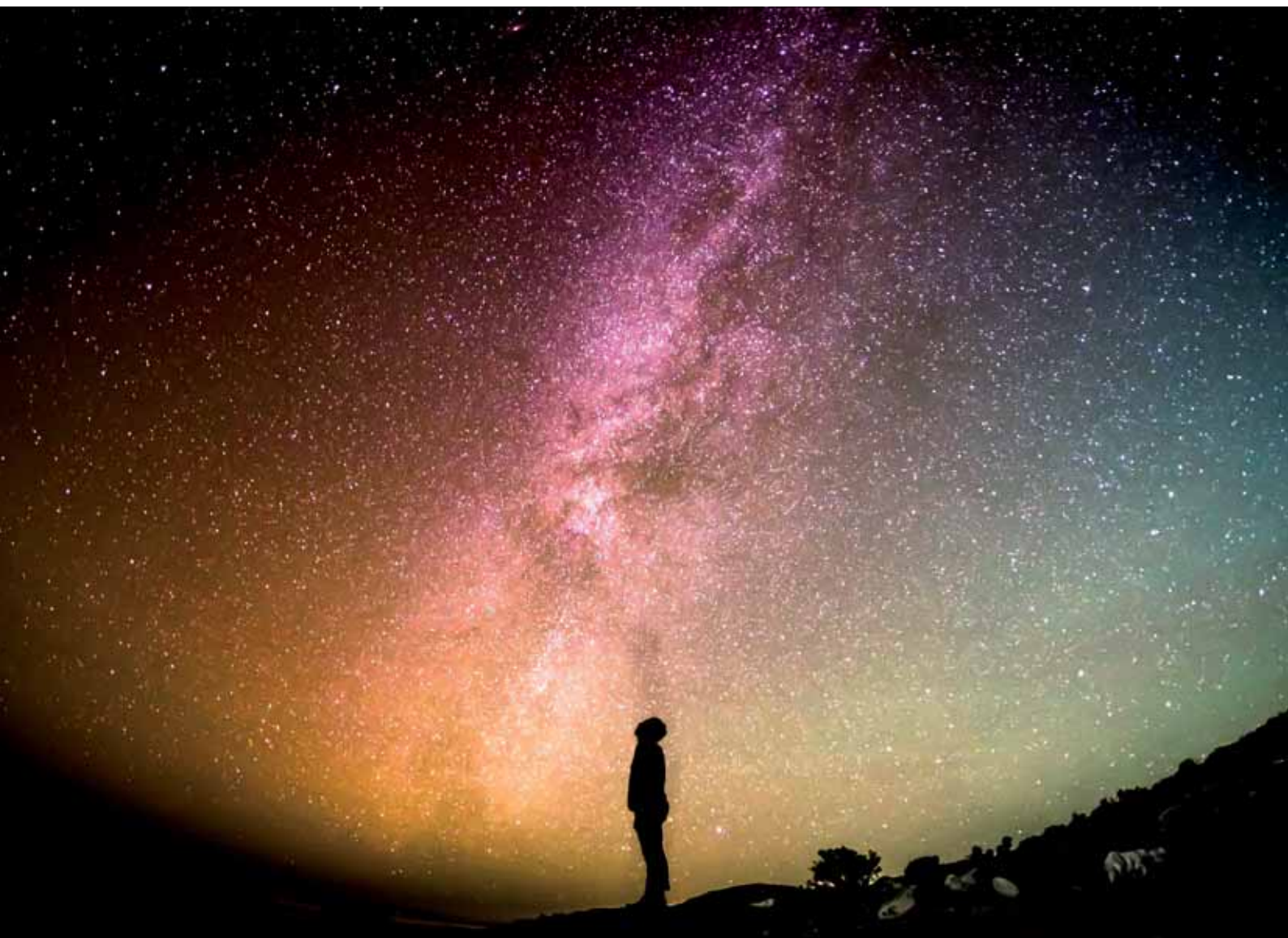




_Bądź uważny!

_Trudne emocje małego człowieka

_Inwestuj w wizerunek

Czy **Twój** biznes jest gotowy na cyfrową rewolucję?

Wybierz nowoczesny i skuteczny sposób zarządzania domem pogrzebowym. Zaoferuj klientom system ułatwiający komunikację w żałobie.

M Memcare

Dla Twoich klientów

Dla Twojego biznesu

Najnowocześniejsze rozwiązanie dla wszystkich, którzy utracili bliską osobę. Pomaga powiadomić rodzinę i przyjaciół. Zwiększa zarówno zadowolenie klientów, jak i przychód firmy.

Kompletne, innowacyjne, oparte na chmurze rozwiązanie informatyczne dostosowane do potrzeb domów pogrzebowych. Łatwe w użyciu i wydajne. Przełom w zarządzaniu domem pogrzebowym.

Memcare | NOTIFY

Memcare | PARTNER

Szanowni Czytelnicy



FOTO: ARCHIWUM PRYWATNE

Czy zauważyliście, że sporo się dzieje na polskim rynku funeralnym, że nastąpił przyspieszony zwrot w kierunku implementacji technologii informatycznych oraz produktów i usług koncentrujących się na emocjach związanych z żałobą? Cieszy nas to ożywienie, cieszy wyście naprzeciw potrzebom klientów.

W dziale TREND BOOK pokazujemy nie tylko ciekawe produkty i usługi znalezione podczas targów MEMENTO w Poznaniu, prezentujemy również projekty czwórki studentów Akademii Sztuki w Szczecinie, którzy podczas procesu twórczego mierzyli się z pytaniami: czy branża funeralna potrzebuje projektantów? Jaka jest specyfika projektowania nastawionego na poruszanie tematów społecznie wrażliwych? Efekty wskazują na kompleksowe podejście do tematu projektowania współczesnych urn i gruntowne zgłębienie potrzeb klientów, zmian kulturowych i społecznych. Projekty studentów nie są wizjami oderwanymi od rzeczywistości. Powstały prototypy, które już dziś śmiało można wdrożyć do produkcji. Jestem przekonana, że znalazłyby one nabywców na europejskich rynkach. Na rodzimym zresztą też, gdyby prawo pozwalało w pełni korzystać z ich funkcjonalności. Bo urny przyszłości to nie przedmioty, które chowamy w kolumbariach, to przedmioty, które towarzyszą nam w codziennym życiu.

W czasach, kiedy tak wiele mówi się o ekologii, zalewającym świat plastiku, który brutalnie ingeruje w środowisko naturalne, warto zaproponować klientom rozwiązania proekologiczne. W dziale FLORYSTYKA FUNERALNA poruszamy temat sztucznych kwiatów, które do niedawna były symbolem kiczu, dziś zaś do złudzenia przypominają żywe rośliny, a przy tym nie więdną, nie wymagają pielęgnacji, mogą „zdobić” nagrobek miesiącami. Niestety, oznacza to również, że niezutylizowane, będą się rozkładać na wysypiskach śmieci kilkaset lat. Co więc zaproponować klientowi, który nalega na trwałość kompozycji?

W dziale MARKETING FUNERALNY pochylamy się nad zagadnieniem działań wizerunkowych, a więc takich, które są nastawione na budowanie pozycji na rynku, nie zaś natychmiastowy efekt w postaci sprzedaży. Zwrot z tej – jak by nie było – inwestycji może być długofalowy. W puli działań wizerunkowych znajduje się między innymi udział w targach branżowych, a w tym roku będzie ich całkiem sporo.

KATARZYNA SUPA

REDAKTOR NACZELNA MAGAZYNU OMEGA

omega|magazyn|
Idea book dla branży funeralnej

Magazyn OMEGA Idea book dla branży funeralnej, ISSN 2544-6479

Redaktor naczelna: Katarzyna Supa, katarzyna.supa@grupamtp.pl; tel. + 48 609 297 718 / Reklama: Bogumiła Niemiec, tel. +48 61 869 24 97, e-mail: bogumila.niemiec@grupamtp.pl / Projekt graficzny: Wydawnictwo INWESTOR / Druk: Drukarnia Betmor, ul. Chlebowa 16, 61-003 Poznań / Wydawca: Grupa MTP, ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań / Adres redakcji: ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań / E-mail: redakcja@magazynomega.pl / www.magazynomega.pl / Data i miejsce wydania: 28 lutego 2019, Poznań / Międzynarodowy znak informacyjny: RPR 3708 / Zdjęcia nieoznaczone: fotolia.pl / Zdjęcie na okładce: Photo by Greg Rakozy on Unsplash

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

Redakcja informuje, że administratorem danych osobowych jest wydawca czasopisma – Międzynarodowe Targi Poznańskie z siedzibą w Poznaniu, ul. Głogowska 14. Dane osobowe będą przetwarzane w celach marketingowych i statystycznych, do momentu ich wycofania. Reklamacje i sprzeciwy dotyczące przetwarzania danych osobowych należy zgłaszać drogą elektroniczną na adres e-mail: iod@mtp.pl (Inspektor Ochrony Danych). W razie takiej konieczności dane mogą być udostępniane wyłącznie podmiotom współpracującym z Administratorem w celu realizacji powierzonych im zleceń i usług. Przysługuje Państwu prawo dostępu do treści swoich danych oraz żądania ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, wyrażenia sprzeciwu wobec przetwarzania, wycofania zgody lub wniesienia skargi do organu nadzorczego oraz prawo do przenoszenia danych osobowych. Zapewniamy, że dokładamy wszelkich starań, aby zapewnić środki fizycznej, technicznej i organizacyjnej ochrony danych osobowych przed ich przypadkowym czy umyślnym zniszczeniem, przypadkową utratą, zmianą, nieuprawnionym ujawnieniem, wykorzystaniem czy dostępem, zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami.

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

Zapraszamy do współtworzenia tego wyjątkowego magazynu

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

Spis treści

_trend book

- 6 Bądź uważny!
- 12 Poszerz horyzonty z eKlepsydrą
- 16 Trudne emocje małego człowieka
- 18 Shared Moments
– niewielka inwestycja,
nowa jakość
- 19 Urny (niedalekiej) przyszłości

_marketing funeralny

- 22 Inwestycja w wizerunek

_poznaj liderów

- 26 Pod lupą konkurencji

_florystyka funeralna

- 30 Plastik nie-fantastic

_warto wiedzieć

- 32 Warto odkrywać

_wizytówki firm



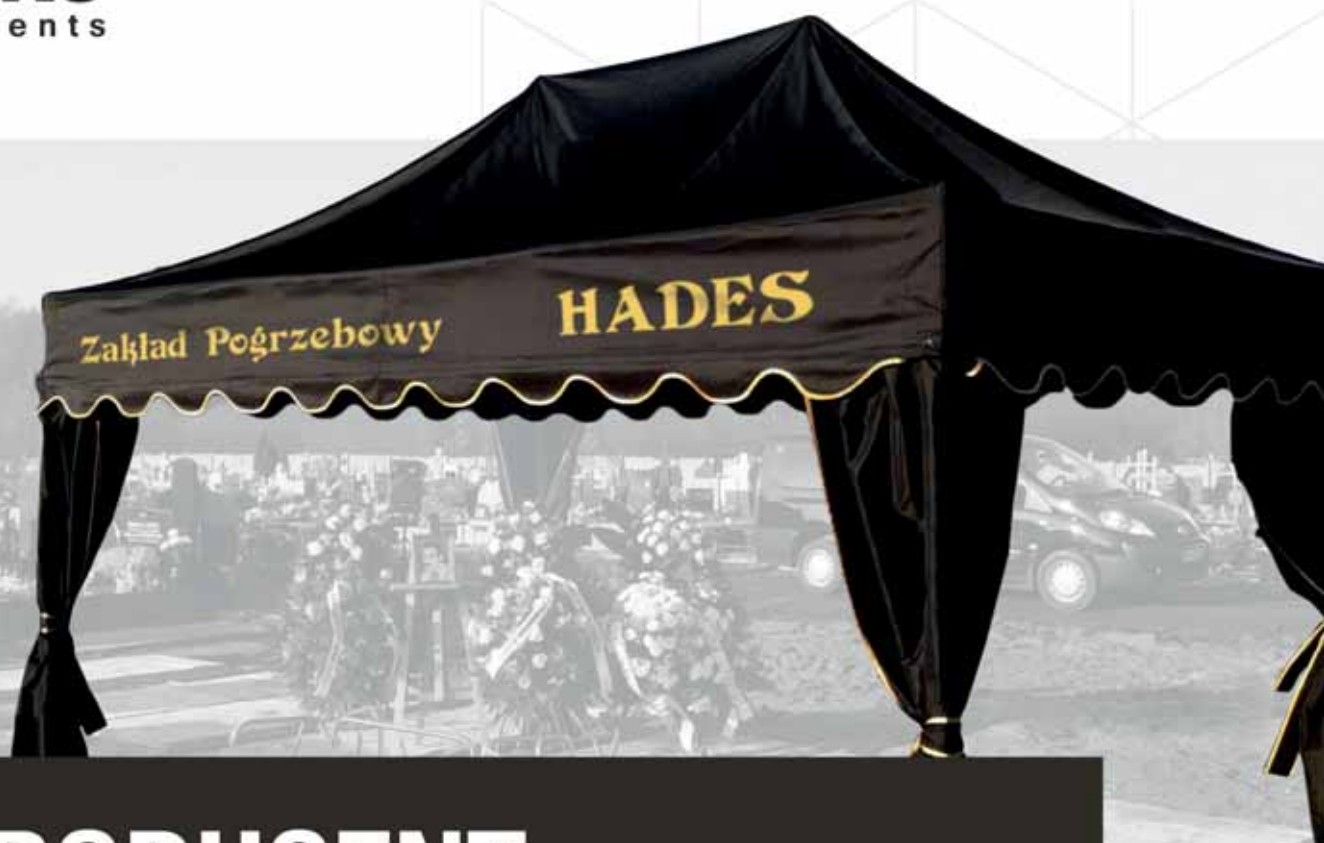
6



19



30



PRODUCENT NAMIOTÓW POGRZEBOWYCH

KLUCZOWE INFORMACJE

- ▶ aluminiowe stelaże z gwarancją do 5 lat
- ▶ duży wybór rozmiarów
- ▶ bogata paleta kolorów
- ▶ wysokiej jakości materiały
- ▶ złote i srebrne wykończenia
- ▶ dowolne nadruki reklamowe
- ▶ bogata oferta akcesoriów

Tel. +48 32 444 66 16 | www.mitko.pl | kontakt@mitko.pl

MITKO SP. Z O.O.

Osiedle 1 Maja 16G, 44-304 Wodzisław Śląski
NIP: PL6470509572

O tym się mówi



Bądź uważny!

Inspiracje z targów MEMENTO Poznań

Nie do końca wierzymy tym, którzy twierdzili, że zobaczyli całą ofertę targów MEMENTO w 5 minut. Raczej skłaniamy się ku tym, którzy podkreślali, że 2 godziny, które spędzili na targach, to zaledwie ułamek czasu zaplanowanego na spotkania i rozmowy. Poznańskie targi były większe i zdecydowanie bardziej międzynarodowe niż przed dwoma laty – w targach uczestniczył cały zarząd Światowej Federacji

Firm Pogrzebowych FIAT-IFTA oraz prezesi wielu europejskich stowarzyszeń branżowych. W gronie wystawców licznie pojawiły się firmy europejskie, które postanowiły wejść na polski rynek ze swoimi oryginalnymi produktami.

Poznaj produkty i usługi, które po raz pierwszy pokazano w Poznaniu!

Cyfrowa transformacja

Cyfrowa rewolucja dotarła do Polski. Innowacyjne rozwiązania IT oferowane przez firmę Memcare pomagają właścicielom zakładów pogrzebowych zwiększyć przewagę konkurencyjną i prowadzić swoją działalność bardziej wydajnie – zwiększając przychody i zadowolenie klientów. W ofercie dostępne są dwa systemy informatyczne: Memcare Notify i Memcare Partner, dedykowane zarówno rodzinom, które straciły bliską osobę, jak i domom pogrzebowym. Memcare Partner, system oparty na chmurze, wspiera kierowanie domem pogrzebowym, m.in. zarządzanie procesami, dostawami i zamówieniami, rejestracją klientów, zarządzanie flotą i personelem, tworzenie nekrologów i broszur, a także statystyki, analizy i formularze. Wszystko to podane w przyjaznej, nowoczesnej formie. Jak zapewniają twórcy systemu, jego wdrożenie nie wymaga ani specjalistycznej wiedzy, ani



sprzętu – wystarczy urządzenie z dostępem do Internetu. System Memcare Notify wspiera proces komunikacji między rodziną, przyjaciółmi i współpracownikami, których łączy strata bliskiej osoby. Osoby pogrążone w żałobie mogą m.in. planować ceremonię pogrzebową, stworzyć i udostępnić stronę upamiętniającą, uporządkować obecność zmarłego w Internecie, zakupić kwiaty.

Zatroszcz się o dziecko

Utrata bliskiej osoby to wielka trauma, która może trwać wiele lat. Osoby dorosłe radzą sobie z nią lepiej lub gorzej, natomiast dzieci w wielu przypadkach nie radzą sobie z nią w ogóle. Krótka książeczka pod tytułem „Gdzie teraz jesteś?” pomaga najmłodszym uporać się z tragedią, jaka ich spotkała. Broszura inspirowa, wyjaśnia, tworzy obszar do przemyśleń i przede wszystkim podsuwa sposoby na to, aby przejście przez okres żałoby było możliwie jak najmniej bolesne. Co ważne, książeczka napisana jest bardzo przystępnym językiem, co dla najmłodszych ma duże znaczenie, ułatwia zrozumienie tego, co się stało.

Wydawcą książeczki, która w centrum uwagi stawia ludzkie emocje, jest ACTAM Communications. Dlaczego warto zainteresować się tą publikacją? Okazanie wsparcia pomoże wyróżnić się na tle innych zakładów, będzie wyrazem troski o klienta, oferowania najwyższych standardów obsługi. Inwestycja w upowszechnianie broszury w zakładzie pogrzebowym to koszt rzędu kilku złotych.



FOTO: ACTAM COMMUNICATIONS

Klepsydra na komórce

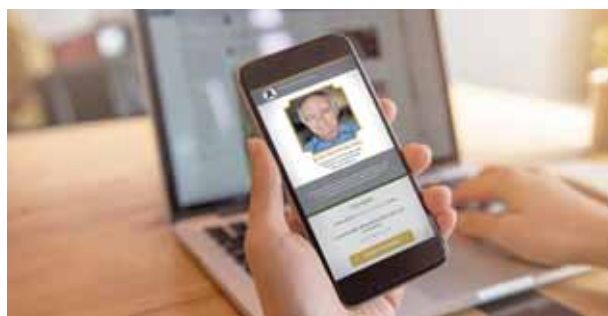


FOTO: SERWIS PRASOWY EKLEPSYDRA

Czy tradycyjna klepsydra to przeszłość? Na polskim rynku pojawił się system eKlepsydra do przekazywania elektronicznych powiadomień dotyczących zbliżającej się uroczystości pogrzebowej. Powiadomienie ma formę wiadomości SMS zawierającej interaktywny link do specjalnej, spersonalizowanej strony internetowej (elektronicznego nekrologu) zawierającej wszystkie niezbędne szczegóły dotyczące osoby zmarłej i ceremonii pogrzebowej – m.in. zdjęcie, imię i nazwisko, miejsce pożegnania, miejsce pochówku, miejsce konsolacji wraz z interaktywnymi mapami dojazdu do poszczególnych lokalizacji. eKlepsydra może zawierać również specjalną notkę od rodziny – na przykład prośbę o nieskładanie kondolencji. W systemie można także zamówić kwiaty na pogrzeb. Atutem elektronicznej klepsydry jest jej niezwykle osobisty charakter i możliwość łatwego udostępnienia powiadomienia konkretnym osobom. eKlepsydra to również sposób na promocję zakładu pogrzebowego. Każde powiadomienie jest sygnowane logotypem firmy obsługującej ceremonię. Utworzenie kompleksowego powiadomienia zajmuje kilka minut i nie wymaga specjalnych umiejętności technicznych.

O tym się mówi

Poza kanonami

Modernistyczne wzory, wysokiej jakości surowce i rzemieślnicze wykonanie z największą dbałością o każdy detal sprawiają, że urny Art Funeral Italy są wyjątkowe pod każdym względem. Każda jest niepowtarzalna, ponieważ wykonana ręcznie techniką inkrustacji. Zaprojektowane z myślą o tych, którzy cenią oryginalność, minimalizm za życia i chcą, by ich prochy spoczywały w urnach nawiązujących do takiej stylistyki. Nowością w ofercie są urny „Family Stelle” inspirowane powiastką filozoficzną „Mały Książę” autorstwa Antoine’a de Saint-Exupéry’ego. Prosta forma i przesłanie płynące z książki uchwycone w motywie zdobiącym urny, najlepiej oddają emocje towarzyszące ostatniemu pożegnaniu tych, których kochaliśmy.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMW ART FUNERAL ITALY

Szklane nagrobki



FOTO: SERWIS PRASOWY GRUPA MTP

Wiele uwagi poświęca się ostatnimi czasy nagrobkom innym niż kamienna klasyka. Pisaliśmy już o nagrobkach kompozytowych, czas, by przyjrzeć się bliżej nagrobkom wykonanym z hartowanego szkła. Szklane nagrobki oferowane przez czeską firmę Sklenenyhrob.cz są chronione patentem. Ich atutem jest różnorodność form i nieograniczone możliwości personalizacji nadruku – na nagrobku można umieścić dowolnie zaaranżowany obraz nieba, zachodu słońca, krajobrazu, wizerunek zmarłego i napisy. Poszczególne elementy nagrobka mogą być podświetlane lampkami ledowymi zasilanymi energią słoneczną lub bateriami. Wprawdzie szkło kojarzy się z kruchością, ale Sklenenyhrob.cz zapewnia, że jego produkty mają dożywotnią gwarancję na trwałość koloru oraz 2-letnią na trwałość mechaniczną. Hartowane szkło, konstrukcja oparta na stalowym stelażu oraz specjalne zabezpieczenie przed wilgocią gwarantują, że nagrobek jest solidny, odporny na próby rozbicia, zadrapania. Można po nim stąpać. Rozwiązanie spotkało się z pozytywnym przyjęciem – pierwsze szklane nagrobki pojawiają się już zarówno na tradycyjnych, jak i zwierzęcych cmentarzach.

Nie tylko błyszczący atlas

Na polskim rynku pojawiło się minimalistyczne wybijcie trumienne wykonane z miłej, bardzo przytulnej dzianiny typu bouclé stanowiąc nowoczesną alternatywę wobec tradycyjnych atlasowych i satynowych wykończeń, często dodatkowo ozdobionych koronką. Wybijcie zaprojektowane przez firmę Carmen jest uniwersalne – dzięki swojej elastyczności ładnie opina i dekoruje każdy kształt trumny, co jest dużym atutem w przypadku różnorodności rozmiarów i kształtów trumien dostępnych na rynku.



FOTO: SERWIS PRASOWY GRUPA MTP

Kolumbarium jak obraz

W Europie Zachodniej coraz częściej zarówno tradycyjne cmentarze, jak i nowe obiekty są przekształcane w przestrzeń publiczną. Jedną z alternatyw wobec tradycyjnego cmentarza staje się ogród pamięci, rozumiany jednak nie jako miejsce rozsypywania prochów, lecz umieszczania nieoczywistych kolumbariów wpisujących się w naturalne otoczenie, przypominających rzeźby, artystyczne instalacje. Podczas targów Memento firma Funeral Projects prezentowała kolumbaria w konwencjonalnej formie ściany z niszami, jednak wykonane w całości z aluminium, z magnetycznym zamkiem (może być otwarty tylko przez właściciela lub dyrektora cmentarza – do otwarcia potrzebny jest specjalny magnes), ozdobione wysokiej jakości nadrukiem sublimacyjnym, niekoniecznie z motywem religijnym, tworzącym wielkoformatowy obraz. Co ważne – we współczesnych czasach naznaczonych społeczną mobilnością, kolumbarium może być łatwo przenoszone z jednego miejsca na drugie, jego montaż trwa tylko jeden dzień i nie wymaga wykopania fundamentów. Konstrukcja i poszczególne jej elementy są objęte min. 15-letnią gwarancją.



FOTO: SERWIS PRASOWY FUNERAL PROJECTS

REKLAMA

SZKOLENIA FUNERALNE

Z DOFINANSOWANIEM DLA PRZEDSIĘBIORCÓW BRANŻY POGRZEBOWEJ

- TANATOKOSMETYKA I TOALETA POŚMIERTNA
- TANATOPRAKSJA I WIZAŻ
- LABORANT SEKCyjNY

Nie czekaj i skorzystaj z możliwości dofinansowania kursu!
Szczegóły pod nr telefonu **22 751 37 44**
lub adresem e-mail: **i.lasocka@hygeco.com.pl**

ZAPRASZAMY!

www.tanatopraksja.pl



O tym się mówi

Namiot nad urnę

Pochówki urnowe są coraz popularniejsze. Nic więc dziwnego, że obok szerokiego spektrum urn, na rynku coraz liczniej pojawiają się również inne produkty, które wiążą się z taką formą ceremonii. Do obszernej rodziny namiotów pogrzebowych firmy Mitko dołączył namiot na urnę 1,5 × 1,5 m MT Classic. Konstrukcja opiera się na aluminiowym stelażu. Dach namiotu ozdobiony jest falbanami, a nogi zasłonięte eleganckimi zasłonkami. Na fryzie można umieszczać dowolne nadruki, również w kolorze złotym i srebrnym. Atutem namiotu jest ekspresowy czas montażu – zaledwie 1 minuta.



Ozdobne nosidła do urny

W jaki sposób przenosić urnę z prochami – czy trzymać ją po prostu w dłoniach, czy umieścić w nosidle lub specjalnej lektyce? Naszym zdaniem to kwestia indywidualna, którą zawsze powinno się ustalić z rodziną zmarłego. Być może to właśnie ktoś z rodziny będzie chciał nieść urnę do miejsca jej ostatniego spoczynku. Na rynku dostępnych jest kilka modeli nosideł. To zaprojektowane przez włoską firmę Art Funeral Italy jest bardzo lekkie i dekoracyjne. Przystosowane do wyeksponowania zarówno urn kwadratowych, jak i okrągłych. Zaprojektowane tak, by z łatwością mogła je nieść jedna osoba. Jego design wyraża uczucia miłości i troski – nosidło trzymamy w sposób zbliżony do obejmowania.



Automatyczne lakierowanie trumien

Produkcja trumien staje się jeszcze prostsza i szybsza dzięki automatom lakierniczym opracowanym przez firmę Unison. Jak podkreślają wiodący producenci trumien na polskim rynku, którzy mieli już okazję testować te automaty lakiernicze, jest to rozwiązanie przełomowe. Urządzenie pozwala na lakierowanie całej trumny podczas jednego załadunku do automatu – do komory lakierniczej wjeżdża jednocześnie zarówno wieko, jak i korpus dolny trumny. Dodatkowo linia lakiernicza może być uzupełniona o suszarnię półkową. Dostępne są trzy kompleksowe rozwiązania różniące się systemem załadunku materiału do automatu. Mogą z nich skorzystać zarówno małe, średnie oraz duże firmy zajmujące się produkcją trumien. Przed zakupem, chcąc poznać pełne możliwości urządzeń, można wykonać próby lakierowania w firmowym laboratorium Unison oraz wziąć udział w pokazach lakierniczych.





FUNERAL FINANCE
GROUP SP. Z O.O.

ODBIERZ PIENIĄDZE ZA USŁUGĘ POGRZEBOWĄ JESZCZE DZIŚ!

**Nie czekaj tygodniami
aż ZUS czy KRUS Ci zapłaci!**

Prześlij nam kopie dokumentów,
które złożyłeś w ZUS czy KRUS,
a pieniądze za swój zasiłek
otrzymasz w ciągu 24 godzin.

Nasi konsultanci są
do Twojej dyspozycji!

+48 507 244 036

www.funeralfinance.pl



WYPRÓBUJ ZA DARMO!

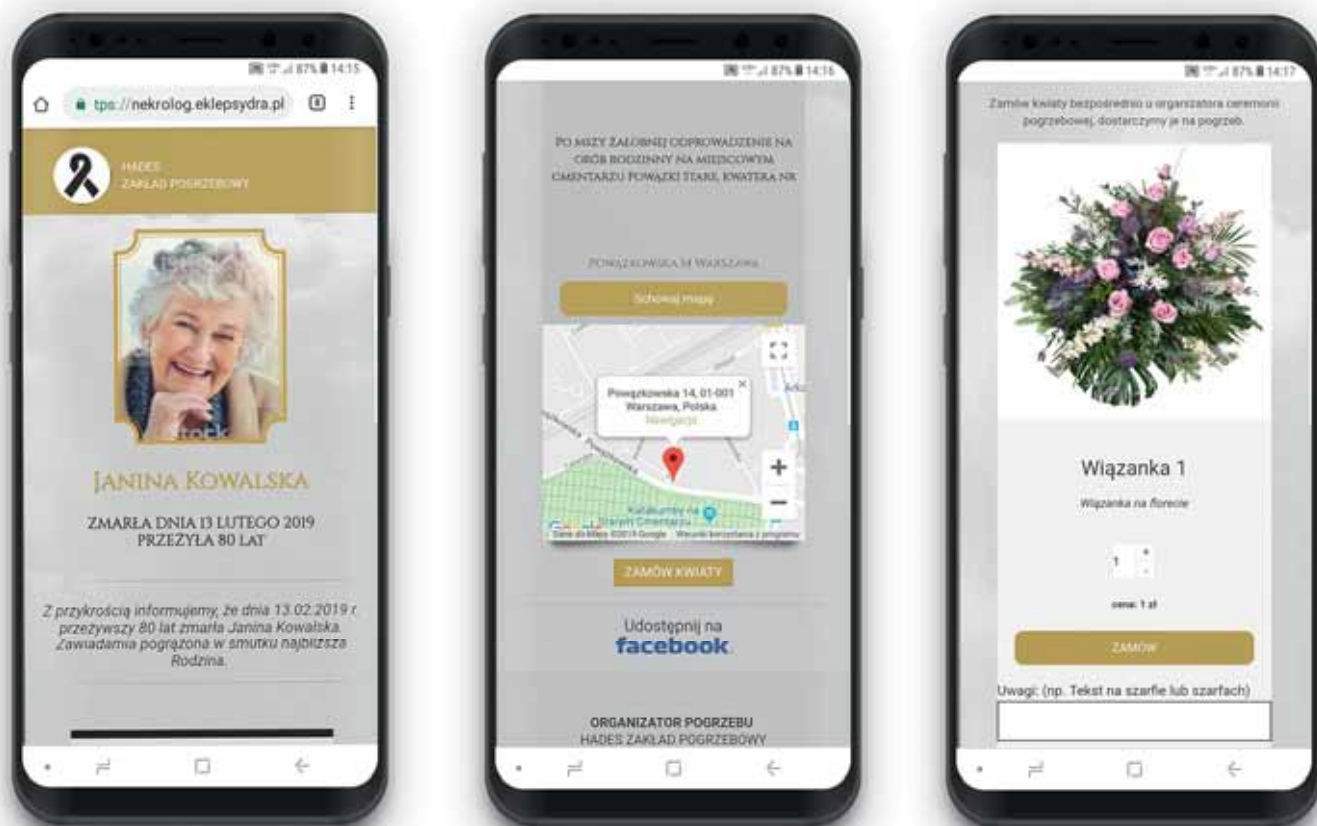


Poszerz horyzonty z eKlepsydrą

Dziś każdy ma przy sobie telefon komórkowy i zerka na niego kilkanaście razy dziennie. Stąd pomysł, by informacje o zbliżającym się pogrzebie przekazywać poprzez powiadomienie elektroniczne eKlepsydra. To nowoczesne elektroniczne powiadomienie pogrzebowe potrafi odmienić postrzeganie zakładu pogrzebowego w oczach klientów i stać się źródłem dodatkowych zysków.

Pracownicy domów pogrzebowych dobrze wiedzą, że w trudnej chwili ostatniego pożegnania z bliską osobą, rodzinie niełatwo koordynować organizację ceremonii pogrzebowej i zarazem informować o niej. eKlepsydra to proste i nowoczesne narzędzie, które wspiera powiadamianie o stracie bliskiej osoby i przekazanie szczegółów dotyczących ostatniego pożegnania. System został zaprojektowany

w taki sposób, by jedna prosta wiadomość SMS pomagała zorganizować spotkanie krewnych i znajomych z okazji pogrzebu. Elektroniczne powiadomienie zawiera m.in. nawigację do miejsc związanych z ceremonią oraz umożliwia także zamówienie kwiatów z wykorzystaniem płatności online. A stąd już tylko krok do zwielokrotnienia zysków i promocji zakładu pogrzebowego.



System eKlepsydra składa się z wiadomości SMS z interaktywnym linkiem oraz specjalnej, spersonalizowanej strony internetowej (elektroniczny nekrolog) zawierającej wszystkie niezbędne szczegóły dotyczące osoby zmarłej i ceremonii pogrzebowej – m.in. zdjęcie, imię i nazwisko osoby zmarłej, miejsce pożegnania, miejsce pochówku, miejsce konsolacji wraz z interaktywnymi mapami dojazdu do poszczególnych lokalizacji. Możliwe jest również zamieszczenie specjalnej notki od rodziny – na przykład prośby o nieskładanie kondolencji. W systemie można również zamówić kwiaty na pogrzeb. Atutem elektronicznej klepsydry jest jej niezwykle osobisty charakter i możliwość łatwego udostępnienia powiadomienia konkretnym osobom. Takich możliwości nie daje ani nekrolog prasowy, ani nekrolog internetowy, ani tradycyjna klepsydra.

Atuty systemu eKlepsydry:

PROMOCJA ZAKŁADU POGRZEBOWEGO

Każda elektroniczna klepsydra pogrzebowa może być całkowicie spersonalizowana pod względem logo, treści i kolorystyki zakładu pogrzebowego. Ponadto każdy zakład pogrzebowy może zwielokrotnić zyski poprzez uruchomienie modułu umożliwiającego sprzedaż kwiatów lub innych produktów pogrzebowych.

PROSTOTA I INTUICYJNOŚĆ

Łatwy w użyciu system umożliwia zredagowanie w kilka minut profesjonalnej, spersonalizowanej elektronicznej klepsydry pogrzebowej, a następnie wysłanie na telefony krewnych i znajomych powiadomienia w formie wiadomości tekstowej SMS z interaktywnym linkiem odnoszącym do elektronicznego nekrologu. Do obsługi systemu eKlepsydry nie jest potrzebna żadna specjalistyczna wiedza czy umiejętności, ani po stronie zakładu pogrzebowego, ani po stronie rodziny.

PRECYZYJNE DOTARCIE

Wiadomości SMS mają bardzo osobisty charakter i nigdy nie są ignorowane. Wysyłając SMS rodzina może mieć pewność, że powiadomi dokładnie te osoby, na których jej zależy. Wiadomość z systemu eKlepsydry wysyłana jest przez osobę organizującą ceremonię pogrzebową do krewnych i przyjaciół, a oni mogą ją dalej udostępniać kolejnym zainteresowanym odbiorcom.

PERSONALIZACJA

Elektroniczne powiadomienie zawiera pamiątkową fotografię zmarłej osoby, informacje o dacie urodzin i śmierci, kilka słów opisujących osobę zmarłą, a także precyzyjne informacje organizacyjne dotyczące ceremonii pożegnania, pogrzebu i konsolacji uzupełnione o interaktywne Mapy Google pomagające gościom w zaplanowaniu podróży. Do czasu zrealizowania uroczystości, eKlepsydra jest dostępna pod linkiem przesłanym w wiadomości SMS oraz w panelu administracyjnym w zakładzie pogrzebowym. Tym samym, osoby odpowiedzialne za organizację pogrzebu nie muszą stale odpowiadać na te same pytania o datę, godzinę i miejsce pogrzebu.

O eKlepsydry mówią:

DARIUSZ KLASKA

Przedsiębiorstwo Usług Komunalnych, Kalisz

Elektroniczne powiadomienie SMS to pomysł bardzo trafiony, tym bardziej że oferuje nie tylko funkcję informowania o pogrzebie, ale również możliwość zakupu kwiatów. Brakowało takiego rozwiązania. eKlepsydre postrzegam głównie jako narzędzie reklamy i promocji naszej firmy. Każde jej udostępnienie oznacza z naszego punktu widzenia również przesłanie informacji o PUK Kalisz. Z dotychczasowego funkcjonowania systemu eKlepsydry jesteśmy bardzo zadowoleni i serdecznie wszystkim polecamy korzystanie z tego rozwiązania.

Wprawdzie znaczną część naszych klientów stanowią osoby starsze, dla których wciąż podstawową formą kontaktu z rodziną w tak smutnym temacie jak pogrzeb jest kontakt bezpośredni lub telefoniczny, ale jestem przekonany, że z upływem czasu eKlepsydry będzie powszechnie używana.

TOMASZ BIAŁKOWSKI

Zakład Pogrzebowy BIAŁKOWSKI, Otwock

System eKlepsydry to dla mnie synonim innowacji w polskiej branży pogrzebowej. Efekty wdrożenia elektronicznego powiadomienia w mojej firmie bardzo pozytywnie mnie zaskoczyły. W ciągu zaledwie 3 dni odnotowaliśmy ponad 2 tysiące wejść na strony z powiadomieniami. Największym zainteresowaniem cieszyły się mapy z nawigacją do konkretnych miejsc związanych z pogrzebem. Zauważyłem, że z tego rozwiązania najchętniej korzystają ludzie młodzi. Nasi klienci są zadowoleni, że dostarczamy im użytecznych rozwiązań ułatwiających komunikację w tym trudnym czasie. Te pozytywne opinie bardzo mnie cieszą, podobnie jak fakt, że wdrożenie eKlepsydry było intuicyjne i bezproblemowe.

CZY WIESZ, ŻE...

eKlepsydry – to praktyczne narzędzie do zamówienia kwiatów na pogrzeb. Na spersonalizowanej stronie internetowej, stanowiącej elektroniczny nekrolog, znajduje się również opcja „ZAMÓW KWIATY”. Po kliknięciu w odnośnik rodzina osoby zmarłej może przejrzeć galerię zdjęć wiązanek i kompozycji kwiatowych oferowanych przez zakład pogrzebowy organizujący uroczystość ostatniego pożegnania. Krewni i przyjaciele w domowym zaciszu mogą spokojnie wybrać kwiaty, które w dniu ceremonii zostaną dostarczone w odpowiednie miejsce, we właściwym czasie. Zamówienie może być złożone nie później niż 24 godziny przed ceremonią tak, aby zakład pogrzebowy miał czas na wykonanie wieńców lub wiązanek i zorganizowanie transportu do kościoła lub kaplicy. Wszelkie płatności są realizowane online.



MAGDALENA SZYMAŃSKA

właścicielka Zakładu Pogrzebowego „Skrzydlate Anioły”, Warszawa

Lubię nowości, chcę by moja firma była postrzegana jako nowoczesna, postępową. Decyzję o wdrożeniu eKlepsydry podjęłam bardzo szybko, jeszcze podczas targów MEMENTO w Poznaniu. Ujął mnie ten pomysł, ponieważ żyjemy w czasach ogromnej popularności mediów elektronicznych, które służą komunikacji i usprawniają codzienne czynności. Wielu moich klientów wysyłało dotychczas informacje o pogrzebie SMS-em, dzięki eKlepsydze sprawa jest prostsza – wystarczy przestać dalej gotować wiadomość z odnośnikiem do dedykowanej strony, na której zawarte są wszystkie ważne i przydatne informacje. Bardzo dużym ułatwieniem są mapki oraz możliwość ustawienia nawigacji do miejsc ceremonii pożegnania, pogrzebu czy konsolacji. Z opinii klientów wiem, że jest to dla nich bardzo pomocne, szczególnie kiedy przyjeżdżają z innego miasta, a czasem nawet drugiego końca Polski. Niebywałą popularnością wśród moich klientów cieszy się usługa zamawiania kwiatów, ta usługa również ułatwia im zorganizowanie swojego udziału w ceremonii. Klienci doceniają również estetykę powiadomień, w szczególności zamieszczenie zdjęcia zmarłego. Dzięki tej opcji powiadomienie staje się dla nich bardziej osobiste. To duży atut względem tradycyjnego nekrologu.

Dla mojego zakładu pogrzebowego eKlepsydra jest doskonałym narzędziem do zwielokrotniania zysków poprzez sprzedawanie dodatkowych produktów i usług oraz reklamy i promocji, ponieważ w powiadomieniu zawarte są również logo i nazwa zakładu. To buduje moją przewagę konkurencyjną. Informacja o moim zakładzie dociera do szerokiego grona odbiorców, przyszłych potencjalnych klientów, nie tylko do tych osób, które są obecne na pogrzebie.

Obsługa systemu do tworzenia elektronicznych powiadomień pogrzebowych jest przyjazna, a opieka serwisowa bardzo miła i sprawna. Cieszę się, że mogę wpływać na rozwój funkcjonalności całego systemu przez proponowanie ulepszeń wynikających czy to z moich doświadczeń, czy opinii klientów.

AGNIESZKA WIERZBICKA

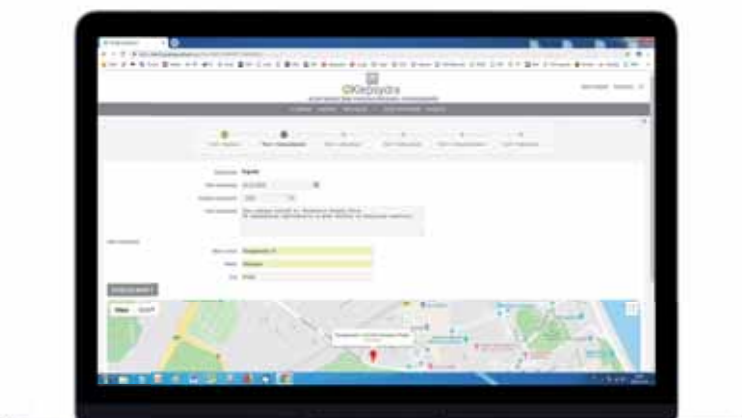
kierownik Działu Marketingu i Usług MPUK Sp. z o.o., Warszawa

eKlepsydra doskonale wpisała się w strategię marketingowo-promocyjną naszej spółki. Kładziemy w niej szczególny nacisk na komunikację elektroniczną z klientem. W ten sposób mamy nadzieję zyskać zainteresowanie milenialsów, dla których korzystanie z nowoczesnych technologii cyfrowych jest rzeczą naturalną. Dużym atutem elektronicznej klepsydry jest możliwość sprzedaży dodatkowych produktów i usług – zamówienie kwiatów. eKlepsydra jest dla nas nową, interesującą formą reklamy. Obecnie jesteśmy na etapie pełnego wdrażania tego systemu i nie mamy z tym żadnych problemów – obsługa jest intuicyjna, nie wymaga szczególnych umiejętności posługiwania się narzędziami elektronicznymi. Bardzo cieszy nas otwartość twórców eKlepsydry na wprowadzanie ulepszeń w oparciu o naszą codzienną praktykę. Pierwsze pozytywne opinie klientów utwierdzają nas w przekonaniu, że wybraliśmy dobre narzędzie nowoczesnej komunikacji.

SŁAWOMIR MARCINKIEWICZ

właściciel Zakładu Pogrzebowego MARCINKIEWICZ, Bielsko-Biała

Moim zdaniem eKlepsydra zastępuje dawny telegram. Teraz wszyscy mamy przy sobie telefony, więc elektroniczna forma powiadomień bardzo dobrze się sprawdza. Nasi klienci bardzo pozytywnie reagują na możliwość rozestania eKlepsydry do osób zainteresowanych udziałem w ceremonii pogrzebowej. Wystarczy jedno kliknięcie, a to duże ułatwienie dla rodziny, która w tym nietatnym czasie ma wiele spraw do załatwienia. Wdrażając eKlepsydre, wyszliśmy naprzeciw potrzebom naszych klientów i jesteśmy postrzegani jako firma idąca z duchem czasu. Trzy atuty eKlepsydry? Szybkość dotarcia z informacją, dziecinnie łatwa obsługa i pozytywne oddziaływanie na wizerunek mojej firmy.



JUSTYNA KAPTUR-DARCZ

właścicielka Zakładu Pogrzebowego KAPTUR,
Nowy Tomyśl

Tworząc ofertę mojego zakładu pogrzebowego, biorę pod uwagę rozpiętość wiekową moich klientów, a zawiera się ona w przedziale od 18+ do 80+. Stawiam więc na elastyczność i różnorodność. Uważam, że eKlepsydra jest świetną usługą dla osób młodszych i w średnim wieku, dla których korzystanie ze smartfona jest rzeczą naturalną, powszechną. Wdrożyłam ją jako uzupełnienie dla tradycyjnych, papierowych nekrologów. Tradycyjna forma powiadomienia o pogrzebie wciąż sprawdza się dobrze, jeśli chcemy przekazać informację lokalnie, natomiast z pomocą eKlepsydry powiadomienie dociera do rodziny i przyjaciół zmarłego w całej Polsce, a nawet za granicą. Opinie moich klientów, którzy dotychczas skorzystali z elektronicznego powiadomienia, są bardzo pozytywne. Wskazują na odciążenie ich z obowiązku osobistego, wielokrotnego informowania o miejscu ceremonii i szczegółach organizacyjnych, bo poinformowane osoby mają te informacje zawsze pod ręką. Podkreślają również, że zamieszczenie w powiadomieniu zdjęcia zmarłej osoby czyni je bardziej osobistym. System eKlepsydra umożliwia również zakup kwiatów i widzę, że moi klienci interesują się tą usługą. Skorzystali z niej już osoby, które nie mogły dotrzeć na ceremonię z drugiego końca Polski. Ja z kolei dostrzegam zalety wdrożenia eKlepsydry w postaci promocji mojego zakładu pogrzebowego i wyróżnienia się na tle konkurencji – już teraz klienci postrzegają go jako nowoczesny, idący z duchem czasu.



Chcesz wdrożyć eKlepsydrę w swoim zakładzie pogrzebowym? Dowiedz się więcej – zapraszamy do kontaktu:



☎ +48 505 686 202, 695 985 022

✉ administrator@eklepsydra.pl

✉ opiekun@eklepsydra.pl

www.eklepsydra.pl

REKLAMA



Szkolenie dla liderów branży funeralnej

22-23 LISTOPADA 2019
POZNAŃ

Zostań partnerem wydarzenia

www.funeralforum.pl

Trudne emocje małego człowieka

Okaż wsparcie swoim klientom

Wielu przedsiębiorców pogrzebowych skupia się tylko na „technicznej” organizacji pogrzebu, nie przywiązując zbyt dużej wagi do wsparcia klientów w żałobie. Tymczasem, takie drobne gesty budują pozytywny wizerunek przedsiębiorcy i często decydują o poleceniu usług kolejnym potencjalnym klientom. Zachęcamy, by wyjątkowa broszura pomagająca przejść dzieciom przez traumę straty, na stałe zagościła w ofercie przedsiębiorców pogrzebowych.



FOTO: ARCHIWUM PRYWATNE

Rozmawiamy z ZIEMOWITEM SOSIŃSKIM, ekspertem w dziedzinie komunikacji, wydawcą książeczki „Gdzie teraz jesteś?”. Ta krótka broszura powstała po to, aby odpowiedzieć najmłodszym na kilka pytań, które być może chcą zadać w chwili, gdy odchodzi ktoś dla nich bardzo ważny.

Książeczka jest nowością na polskim rynku. Zadebiutowała na targach funeralnych MEMENTO, została wyróżniona nagrodą w kategorii Nowość. Co Cię zainspirowało do napisania poradnika dla najmłodszych?

Książeczka, a w zasadzie broszura jest adresowana do dzieci, które nie potrafią poradzić sobie z traumą po utracie bliskiej osoby. Ja sam byłem w takiej sytuacji. Jako nastolatek straciłem ojca, z którym byłem bardzo blisko związany. Był dla mnie niezwykle ważną osobą. Mój młodszy brat również bardzo to przeżył. Mama była „w rozsypce”. Z traumą borykałem się jeszcze wiele lat później. W takich chwilach dziecko czy nastolatek często nie wie, jak się zachować, co robić, z kim porozmawiać. Często wstydi się swoich reakcji. Młodsze dzieci nie wiedzą też do końca, co tak naprawdę się stało. Mogą mieć nawet poczucie winy. Po wielu latach pomyślałem sobie, że gdybym wtedy dostał taką broszurę, to byłoby mi dużo łatwiej przejść przez to wszystko.

Ogromną wartością tej publikacji jest skupienie uwagi na potrzebach dziecka, oderwanie treści od konkretnych praktyk religijnych. Budowanie zaangażowania i umacnianie relacji dziecko-dorośli. Myślę, że jest to ważny głos w dyskusji, czy dziecko powinno uczestniczyć w ceremonii pogrzebowej. Opinie w branży i rodziców są podzielone. Jakie jest Twoje zdanie?

Moim zdaniem najważniejsze jest to, aby dziecko wyszło z traumy możliwie w jak najlepszym stanie – że tak się wyrażę. Bliska osoba nie żyje i nic tego nie zmieni. Dziecko natomiast będzie żyć dalej i borykać się ze stratą latami. Broszura mówi, że każde dziecko jest inne, ma inne potrzeby i inaczej reaguje, i to właśnie jest klucz. Mądrość osoby dorosłej, która jest przy dziecku, powinna polegać na dostrzeżeniu tego, co w danej chwili będzie dla niego najlepsze. Książeczka „Gdzie teraz jesteś?” ma skłonić dziecko do otwartego wyrażenia swoich emocji i potrzeb. Ja na przykład pogrzebu ojca zupełnie nie pamiętam. Podano mi jakieś leki i było po pogrzebie. Jeżeli dziecko chce uczestniczyć w pogrzebie, to bardzo dobrze. Jeżeli czuje, że to będzie dla niego niewyobrażalnie trudne, to niech nie uczestniczy. Nic na siłę. Pamiętajmy, że mówimy tu o raczej młodszych dzieciach niż nastolatkach.

Jak zostałeś przyjęty przez branżę pogrzebową?

Zainteresowanie broszurą podczas targów MEMENTO było ogromne. Rozmawiałem z wieloma ciekawymi ludźmi. Pierwszą reakcją było zazwyczaj zdziwienie, że ktoś w ogóle wpadł na pomysł napisania takiej książeczki. Sama idea wydaje się dość naturalna, ale na polskim rynku nie było dotąd takiego produktu.

Dlaczego zakłady pogrzebowe powinny zainteresować się książeczką? Jak mogą wykorzystać tę broszurę w swojej codziennej działalności? Co mogą zyskać?

Pomimo że książeczka jest adresowana do dzieci, to najpierw trafia ona do przedsiębiorców pogrzebowych, którzy powinni ją wręczać swoim klientom. Zaobserwowałem, że wielu przedsiębiorców pogrzebowych skupia się tylko na „technicznej” organizacji pogrzebu, i są w tym bardzo profesjonalni, ale co z mentalnym wsparciem swoich klientów? Przecież jest to niezmiernie ważne w procesie obsługi klienta w branży pogrzebowej. Na tym polega właśnie budowanie wizerunku profesjonalnego przedsiębiorcy, który dba o klienta na każdym etapie kontaktu i myśli o zaspokojeniu wszystkich jego potrzeb. Tak się dzieje w każdej branży. Każdy punkt styku klienta z zakładem pogrzebowym jest ogromnie ważny. To z jakim wrażeniem zostanie klient po zakończeniu współpracy z zakładem pogrzebowym, ma ogromne znaczenie dla wizerunku firmy.

Wyobrażasz sobie na pewno, ile pozytywnych rekomendacji jest w stanie przedstawić zadowolony klient w swoim środowisku. Który z przedsiębiorców pogrzebowych nie chciałby usłyszeć na swój temat następującego zdania: „Wiesz, oni tam dbają o wszystko, łącznie z tym, że pomagają uporać się z traumą. Mają takie specjalne książeczki dla dzieci i rozdają je za darmo. Nigdy nie słyszałam wcześniej, żeby jakiś zakład pogrzebowy myślał o czymś takim”. Korzyści, które wynikają z takiego wizerunku firmy, są nie do przecenienia.

Profesjonalny przedsiębiorca pogrzebowy dba o klienta na każdym etapie kontaktu i myśli o zaspokojeniu wszystkich jego potrzeb

Korzyści są więc znaczne. Ile trzeba zainwestować?

Nie są to duże inwestycje, a i tak przecież będzie to ujęte w kosztach pogrzebu. Sprzedajemy książeczki w pakietach. Im większy pakiet, tym niższa cena jednostkowa broszury. Na przykład zakup pakietu 300 sztuk broszury to koszt 2385 zł brutto, co daje jednostkową kwotę 7,95 zł brutto. Można oczywiście zamawiać mniejsze pakiety. Co ważne, istnieje możliwość personalizacji broszury, czyli umieszczenia na końcu publikacji danych adresowych i logo przedsiębiorcy pogrzebowego.

Jak myślisz, czy ten obszar związany z pomocą osobom w żałobie będzie się rozwijał?

Jestem absolutnie pewien, że ten obszar będzie się rozwijał, ponieważ pojawia się coraz większa, mocniejsza i przede wszystkim bardziej świadoma konkurencja. Mam na myśli zakłady pogrzebowe, oczywiście. Jeżeli przedsiębiorca pogrzebowy nie będzie zaspokajał wszystkich potrzeb klientów, to przegra i wypadnie z rynku, albo przynajmniej nie będzie się zbytnio na nim liczył. Jak w każdej branży, liczą się ci, którzy dbają o szczegóły. Żyjemy w czasach, w których to szczegóły decydują o wyborze oferty. 📍

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

REKLAMA

pomóż dzieciom uporać
się ze stratą...
(broszura dla twoich klientów)

Gdzie
teraz
jesteś?

zamówienia:
kontakt@actam.pl, tel. 604 619 610

na hasło OMEGA rabat 10%

Niewielka inwestycja, nowa jakość

Zastanawiasz się nad wprowadzeniem nowych produktów i usług funeralnych, ale obawiasz się wysokich kosztów inwestycji i niepewnych losów całego przedsięwzięcia. Zacznij od czegoś małego. Wprowadzając do oferty karteczki „Shared Moments / Wspólne chwile”, nie tylko zastępujesz tradycyjne książki kondolencyjne bardziej współczesnym rozwiązaniem, ale przede wszystkim przedłużasz kontakt z klientem, budujesz z nim więź, zyskując nie tylko korzyści finansowe i pozytywny wizerunek.



CZYM JEST TEN PRODUKT?

Z pewnością nie jest to po prostu kawałek papieru z kolorowym sznureczkiem. To symbol pielęgnowania pamięci o wspólnym życiu, wszystkich tych emocji, które łączyły bliskich ze zmarłym.

„Shared Moments / Wspólne chwile” składa się z trzech elementów – kartki przeznaczonej do zapisania osobistych wiadomości, obwoluty zapewniającej prywatność wpisu oraz kolorowego sznureczka pełniącego rolę symbolicznej bransoletki, którą można mieć blisko siebie na pamiątkę ostatniego pożegnania. Nietrwałość produktu jest celowa. Pęknięcie sznureczka to znak, że czas żałoby dobiegł końca. Ulotne jest nasze życie, ulotne są wspomnienia.

JAK PRZEDSTAWIĆ TEN PRODUKT?

W trakcie rozmowy z rodziną, po ustaleniu wszystkich szczegółów organizacyjnych ceremonii, wybraniu trumny lub urny, kwiatów... Pytając, czy rodzina chciałaby w jakikolwiek sposób upamiętnić zmarłego, możemy przedstawić koncepcję „Shared Moments / Wspólne chwile” wraz z ceremonią wspominkową w terminie, który będzie ważny dla rodziny, np. data urodzin zmarłego, rocznica jego śmierci, dzień imienin, rocznica ślubu. Jeśli pomysł zostanie zaakceptowany, w czasie ceremonii pożegnania jej uczestnicy otrzymają karteczki „Shared Moments / Wspólne chwile”, zostaną poproszeni o wypisanie na nich słów ostatniego pożegnania,

przekazanie tego, czego nie zdążyli powiedzieć, wyrażenie swoich uczuć względem zmarłego lub po prostu przekazanie słów otuchy dla członków rodziny. Karteczki mogą być włożone do trumny lub do specjalnego drewnianego pudełka, w którym pozostaną zamknięte aż do czasu uroczystości wspominkowej, której data będzie widnieć na wieczku. Pudełko z kartkami pozostaje w posiadaniu rodziny, a dom pogrzebowy może zaproponować rodzinie zorganizowanie spotkania wspominkowego. Warto więc prowadzić rejestr dat takich uroczystości, by z odpowiednim wyprzedzeniem przypominać rodzinie o możliwości zorganizowania takiego spotkania.

Dystrybutorem na Polskę karteczek „Shared Moments” (polska nazwa „Na zawsze w pamięci” / „Wspólne chwile”) jest firma ZNICZPAMIECI.PL

Zapytaj o ofertę – zapraszamy do kontaktu:



ZNICZPAMIECI.PL

+48 606 132 555

biuro@zniczpamieci.pl

www.zniczpamieci.pl

Urny (niedalekiej) przyszłości

Koncepty młodych projektantów Akademii Sztuki w Szczecinie

Czy branża funeralna potrzebuje projektantów? Czy projektanci rozumieją tę branżę, czy potrafią projektować przedmioty dotykające tabu? Czego wymaga tak trudna i pełna zawłości specyfika pracy? Czy projektowanie nastawione na poruszanie tematów społecznie wrażliwych, bazujące na otwartości na potrzeby osób doświadczających straty najbliższych jest ważne i potrzebne? Z tymi wszystkimi pytaniami zmierzyło się czworo studentów Akademii Sztuki w Szczecinie podczas eksperymentalnego zadania projektowego „Projekt opakowania na śmierć – praca z tematem tabu” pod kierunkiem mgr Joanny Jurgi.

Studenci trzeciego roku studiów licencjackich, czyli projektanci, którzy już za chwilę trafią na rynek jako młodzi profesjonalisci, mieli za zadanie zastanowić się, jak można zaprojektować urnę, by odpowiadała konkretnym potrzebom rynkowym, spełniała potrzeby osób żegnających najbliższych, a także była osadzona w bieżących lub nadchodzących trendach. Wstępem do zadania był wykład poświęcony specyfice branży, wytycznym, jakie musi spełniać urna na prochy, jak również przegląd trendów i potrzeb społecznych związanych z branżą.

Każdy z młodych twórców wykazał się zupełnie inną wrażliwością, odniósł się do innych trendów i potrzeb, ukazując, jak różne są nasze oczekiwania i spostrzeżenia odnośnie designu funeralnego.

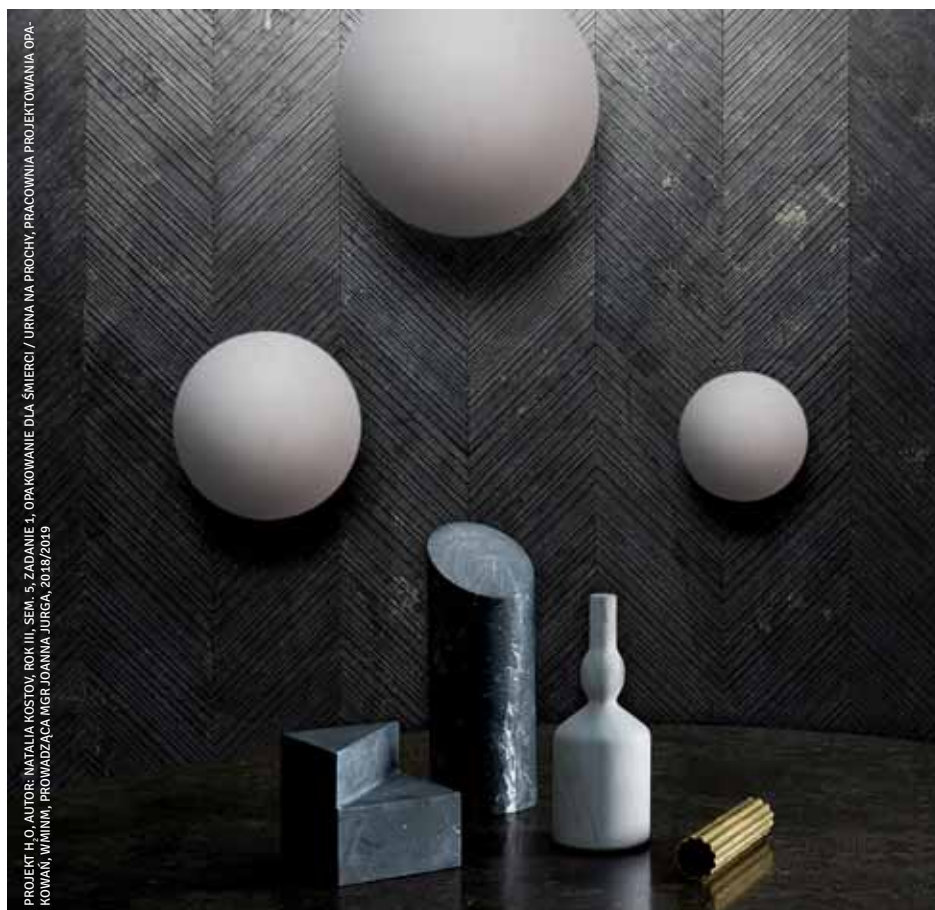
Wszystkie projekty zostały prototypowane, aby sprawdzić ich możliwości produkcyjne, a także zmierzyć się z realnym obiektem i jego skalą. Zadaniem młodych projektantów było również określenie grupy docelowej, sposobu produkcji i stworzenie spójnego brandingu dla nowego produktu.

Z przyjemnością prezentujemy wybrane prace studentów Akademii Sztuki w Szczecinie, na Wydziale Malarstwa i Nowych Mediów, kierunku wzornictwo, specjalności komunikacja wizualna w Pracowni Projektowania Opakowań, stworzone pod kierownictwem mgr Joanny Jurgi. 



PROJEKT SAISEI (W JĘZYKU JAPANECKIM: OODRODZENIE, PONOWNE NARODZINY), AUTOR: JULIA TROJANOWSKA, ROK III, SEM. 5, ZADANIE 1, OPAKOWANIE DLA ŚMIERCY / URNA NA PROCHY, PRACOWNIA PROJEKTOWANIA OPAKOWAŃ, WMINA, PROWADZĄCA MGR JOANNA JURGA, 2018/2019

Niezwykle subtelny projekt SaiSei (w języku japońskim: odrodzenie, ponowne narodziny) zaproponowany przez Julię Trojanowską odnosi się do naszej potrzeby pielęgnacji pamięci o bliskich i kontaktu z naturą w świecie nieustającego pośpiechu. Na drewnianej podstawie z mahoni osadzona jest urna (kula porośnięta mchem, który oczyszcza i produkuje tlen) oraz kadzidło. Minimalistyczna tabliczka informacyjna wypalana na drewnianej podstawie zawiera jedynie inicjały lub imię i nazwisko oraz rok urodzenia i śmierci. SaiSei poza piękną, wyważoną formą w duchu japońskiej estetyki ZEN, jest także żywym, rozwijającym się organizmem. Organiczna, roślinna forma stanowi namacalną metaforę kruchości życia. Dzięki swojej zdolności rozwijania się, rozkwitu i adaptacji do określonej pory roku przywodzi na myśl osobę żywą. Dzięki tej urnie ludzie mogą zachować część swoich bliskich w materii, którą trzeba się opiekować.



PROJEKT H.O. AUTOR: NATALIA KOSTOV, ROK III, SEM. 5, ZADANIE 1, OPAKOWANIE DLA ŚMIERCY / URNA NA PROCHY, PRACOWNIA PROJEKTOWANIA OPAKOWAŃ, WMINA, PROWADZĄCA MGR JOANNA JURGA, 2018/2019

System porcelanowych urn modułowych o różnych rozmiarach, mocowanych do ścian za pomocą magnesów to koncepcja zaprojektowana przez Natalię Kostov. Porcelanowe urny H₂O kształtem nawiązują do kropli wody na szybie (lub też), metaforycznie ponownie łączą ciało i duszę. Są alegorią wody, której pozbawione jest ciało po kremacji. Urny tworzą unikalne kompozycje – abstrakcyjne drzewa genealogiczne lub biblioteki DNA naszych bliskich. Minimalistyczne formy półkul łatwo wkomponowują się w każde otoczenie. Poza funkcją funeralną spełniają również rolę dekoracyjną. Mogą być montowane zarówno w przestrzeniach zamkniętych, jak i otwartych. Tabliczka imienna umiejscowiona jest dyskretnie na płaskiej powierzchni montażowej, można ją odczytać tylko po zdjęciu urny ze ściany. Projekt zakłada możliwość podziału prochów na kilka osobnych naczyń.

Urna, która reaguje na kontakt z człowiekiem, to koncepcja Patrycji Kowalczyk. Prosta elegancka bryła kuli w zetknięciu z ciepłem ludzkich dłoni odkrywa swoje wnętrze – prochy skompresowane do unikatowej, nierównomiernej bryły. Metafora Widzenia to koncepcyjny projekt urny z przeznaczeniem do zatrzymania w domu lub miejscu dostępnym. Po utracie osoby, nie możemy jej fizycznie dotknąć. Uрна Metafora Widzenia stanowi symbol zmarłego i niejako poprzez swoją termoreaktywność zaprasza do kontaktu – trzymania w dłoniach, przytulania. W ten sposób możemy ponownie być blisko osoby, która odeszła. Informacja o zmarłym umieszczona jest na ściętej podstawie, na grawerowanej blaszce.



PROJEKT METAFORA WIDZENIA, AUTOR: PATRYCJA KOWALCZYK, ROK III, SEM. 5, ZADANIE 1, OPAKOWANIE DLA ŚMIERCI / URNA NA PROCHY, PRACOWNIA PROJEKTOWANA OPAKOWAN, WIMIM, PRZEWODZĄCA MGR JOANNA JURGA, 2018/2019

Najbardziej futurystyczny projekt osadzony w trendzie high-tech – Let's talk – stay in touch opracował Kacper Lendecki. Zaproponowane rozwiązanie wychodzi poza koncepcję samej urny. Projektant wpisał ją harmonijnie w formę nowoczesnego cmentarza. Sześcienna urna Let's talk wykonana jest ze stali nierdzewnej. W swojej prostej, surowej formie oprócz prochów skrywa projektor pozwalający na hologramowe wyświetlenie zmarłego. Serwer łączący się z chmurą pozwala odtworzyć głos zmarłego, jego ruch i wszystkie zapisane o nim dane, tworząc poczucie, że osoba, która odeszła, jest nadal wśród nas. Wrażenia wizualne uzupełnia możliwość rozmowy z bliskim dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji oraz danych dostarczonych o zmarłym przez rodzinę, znajomych, jak i informacji pozyskanych z profili umieszczonych w mediach społecznościowych oraz innych bazach danych. Dane zmarłego są grawerowane na zewnętrznej ścianie urny i pozostają widoczne po umieszczeniu w kolumbarium.



PROJEKT LET'S TALK – STAY IN TOUCH, AUTOR: KACPERLENDECKI, ROK III, SEM. 5, ZADANIE 1, OPAKOWANIE DLA ŚMIERCI / URNA NA PROCHY, PRACOWNIA PROJEKTOWANA OPAKOWAN, WIMIM, PRZEWODZĄCA MGR JOANNA JURGA, 2018/2019



Inwestycja w wizerunek

Działania wizerunkowe to takie, które są realizowane nie na potrzebę natychmiastowej sprzedaży (choć trudno odmówić klientowi zakupu, jeśli odwiedzi naszą firmę w efekcie akcji marketingowej mającej charakter czysto wizerunkowy, a to się też zdarza), lecz w celu budowania pozycji na rynku. Zwrot z tej – jakby nie było – inwestycji może być długofalowy. Jednak pojawi się, to pewne.

Branża funeralna nie dba o działania wizerunkowe. Mogę tak powiedzieć, bo obserwuję i oceniam ją z pozycji marketingowca od kilku lat. Doradzam też tym, którzy jednak chcą działać inaczej (bo oczywiście to, co napisałam na początku, jest ogromnym uogólnieniem). Jednakże większość firm uważa za zasadne tylko działania wspierające sprzedaż. Czy to nie krótkowzroczne?

Daleka jestem od straszenia branży, bo przed nami jeszcze dobrych kilka lat działania na „starych warunkach”. Jednakże wkrótce nastąpi zmiana pokoleniowa i klient, przyzwyczajony do komunikacji marketingowej w innych branżach, będzie z jednej strony oczekiwał innej komunikacji ze strony zakładów pogrzebowych, a z drugiej – będzie szukał ofert funeralnych w Internecie i porównywał je. A co wówczas? Napotka starodawne strony, niedostosowane do urządzeń mobilnych, albo w ogóle nie znajdzie zakładów w sieci. Wówczas nie wybierze ich ofert.

KLIENT PRZYSZŁOŚCI

Wracając do klientów – idzie nowe pokolenie! Ci, którzy przyjdą po nas, według socjologów kultury, będą najbardziej pragmatycznym pokoleniem od czasów przedwojennych. Co to może oznaczać w praktyce? Kiedy klient otrzyma informację lub zalecenie, na przykład od księdza proboszcza lub panów z pogotowia, nie przyjmie ich bezkrytycznie. Zweryfikuje je w Internecie. Podobnie uczyni w przypadku ofert związanych z zakupem produktów i usług – sprawdzi, czy oferta jest dobra, i czy wybierając innego dostawcę, nie zyska czegoś więcej. Dlaczego tak zrobi? Bo będzie do tego przyzwyczajony (będzie tak postępował za każdym razem w każdej możliwej dziedzinie życia) i będzie miał taką możliwość (telefon z dostępem do Internetu będzie miał niemal „przyrośnięty” do dłoni). To tylko kilka z argumentów za zmianą sposobu działania i komunikacji marketingowej zakładów pogrzebowych. Do



Gama kanałów i narzędzi komunikacji marketingowej dla domów pogrzebowych

Ciebie, Drogi Czytelniku, należy decyzja o wyborze drogi. Ja podpowiem, co możesz zrobić.

DZIAŁANIA Z MEDIAMI – CZY TO W OGÓLE MOŻLIWE?

Oczywiście! Jak każda branża, także i funeralna ma swoje media branżowe, a i media ogólnotematyczne kilka razy w roku dotykają tematów związanych z pochówkami i śmiercią.

Warto zainwestować w kampanię społeczną – dobrze przemyślaną, zaplanowaną i zrealizowaną. Pieniądze wydane mądrze (mądry kontekst, chwytliwe hasło, nośna grafika) spowodują, że użytkownicy sieci sami będą sobie przekazywać (udostępniać) Twoją grafikę. Darmowa reklama gotowa

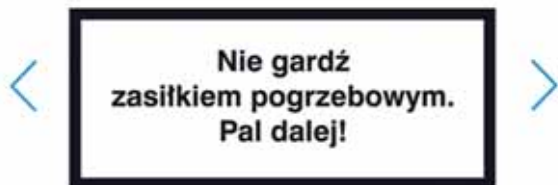
Media relations to nazwa działań, które mają na celu utrzymywanie stałych relacji z przedstawicielami mediów, a ich efektem ma być pojawianie się marki na łamach magazynów, na antenach rozgłośni radiowych i w portalach internetowych. Jak zacząć? Na początek można napisać do lokalnych redakcji informację o gotowości do udzielania wypowiedzi w tematach związanych z pochówkiem, śmiercią i pokrewnych. Dobrym posunięciem będzie też tworzenie krótkich treści (artykułów) na różne tematy związane z branżą i wysyłanie do mediów celem publikacji. Nie opublikują? Nie szkodzi. Zdarzy się tak raz, dwa, ale za trzecim razem lub w sytuacji, kiedy będzie potrzebna wypowiedź eksperta, media będą wiedziały, do kogo zadzwonić z prośbą o komentarz.

KAMPANIE SPOŁECZNE

O kampaniach społecznych w branży funeralnej powiedziano już wiele. Bardzo często w pozytywnym kontekście. Wiele razy jednak pojawiały się też kampanie prześmiewcze lub szokujące, krytykowane przez klientów. W 2005 roku toczyła się kampania, która może wskazać dobry kierunek w rozważaniach o tego typu działaniach. Jej autorem nie był zakład pogrzebowy, ale myślę, że spokojnie mógłby się pod nią podpisać. Kampanię utworzyły i opublikowały agencja TBWA i firma AMS. Jej celem było „sprowokowanie dyskusji społecznej wokół tematu palenia tytoniu”. Projekty graficzne w kampanii były wzorowane na ramkach ostrzegawczych z opakowań papierosów i zawierały hasła: „Nie gardź zasiłkiem pogrzebowym. Pal dalej”, „Pal, nie przejmuj się. I tak zostaniesz z nami duchem”, „Ryby nie mają płuc, a żyją. Spróbuj, czy ty też tak możesz. Pal dalej!”, „Im szybciej zaczniesz palić, tym szybciej

skończysz”. Odsłony kampanii można było oglądać w wielu polskich miastach na billboardach, citylightach, backlightach i na autobusach.

PAL DALEJ



ŹRÓDŁO: WWW.KAMPANIESPOLECZNE.PL/PAL-DALEJ/

Z mojej perspektywy warto zainwestować w kampanię społeczną – dobrze przemyślaną, zaplanowaną i zrealizowaną. Powiesz, że nie masz na to budżetu? Może warto zawęzić działania do Internetu? Pieniądże wydane mądrze (mądry kontekst, chwytliwe hasło, nośna grafika) spowodują, że użytkownicy sieci sami będą sobie przekazywać (udostępniać) Twoją grafikę. Darmowa reklama gotowa. Wystarczy „zasiać” ją na facebookowych grupach, w których działają osoby z Twojego miasta i na podobnych forach. Gotowe!

Wkrótce nastąpi zmiana pokoleniowa. Klient przyzwyczajony do komunikacji marketingowej w innych branżach będzie oczekiwał innej komunikacji ze strony zakładów pogrzebowych

REAL TIME MARKETING

Real Time Marketing uważam za najtrudniejszą działkę w branży funeralnej. RTM oznacza takie działania marketingowe, które nawiązują do (bardzo) aktualnych wydarzeń. Kłopot w tym, że za pomocą tego typu działań branża funeralna może skomentować przede wszystkim czyjś zgon lub niefartowne zdarzenie (przykładowo: spektakularną pomyłkę konkurencji). Prześmiewczo robi to Zakład Pogrzebowy A.S. Bytom – fikcyjna firma, prowadząca stronę na Facebooku i działająca bardzo aktywnie. Poniżej jeden z postów, komentujący wybory samorządowe w ubiegłym roku. Zwracam uwagę na godne pozazdroszczenia ilości polubień, udostępnień i komentarzy.



Cały polski Facebook śmieje się z tekstów Zakładu Pogrzebowego A.S. Bytom. Jednak to fikcyjny byt. Czy śmiałyby się podobnie, gdyby komunikacja wychodziła od realnego zakładu? Czy klienci wybaczyliby niewybredne żarty? Real Time Marketing nie polecam tym, którzy dopiero zaczynają przygodę z marketingiem. Łatwo przekroczyć bardzo cienką granicę, oddzielającą dobry żart od groteski. A złe posunięcie może być na długo zapamiętane przez Twoich klientów. Stanowczo za długo.

W działaniach wizerunkowych zawiera się również uczestnictwo w targach. To temat tak obszerny, że postanowiłam omówić go w odrębnym artykule – serdecznie zapraszam do lektury kolejnego wydania magazynu OMEGA.

MARTA CAŁA-STURZBECHER,

AGENCJA MARKETINGOWA MOMA, WWW.MARKETINGFUNERALNY.PL

REKLAMA



MARKETING W BRANŻY FUNERALNEJ

Wprowadzasz nowy produkt na polski rynek?

A może działasz już w branży pogrzebowej, ale chcesz zwiększyć swój udział w rynku / rentowność firmy?

Wybierz agencję MOMA jako swojego partnera!



STRATEGIA

Opracowujemy strategię marketingową. Układamy plany działania



OUTSOURCING MARKETINGU

Działamy jako zewnętrzny dział marketingu Twojej firmy

Skontaktuj się z nami i sprawdź, co jeszcze możemy zrobić dla Twojej firmy!



Tel.
664 702 724



RECYKLING

OrthoMetals zajmuje się wszystkimi metalami pozostałymi po kremacji. Poprzez recykling przyczyniamy się między innymi do ochrony środowiska. Zachęcamy do wzięcia udziału w naszym procesie recyklingu.



ZAPEWNIANIE NAJLEPSZYCH USŁUG

OrthoMetals zapewnia przejrzystość i wygodę usług. Ty możesz skupić się na swojej działalności. Posiadamy niezbędne doświadczenie oraz certyfikaty, które zapewniają, że proces recyklingu przebiega w najbardziej odpowiedni sposób oraz zgodnie z obowiązującym prawem.



WSPARCIE ORGANIZACJI CHARYTATYWNYCH

OrthoMetals aktywnie wspiera organizacje charytatywne. Sam możesz wybrać organizację charytatywną, na rzecz której zostaną przekazane zyski z recyklingu metali.

PRZETWARZAMY METALE POZOSTAŁE PO KREMACJI

Nazywamy się OrthoMetals

Jesteśmy liderem na rynku światowym, jak również jesteśmy firmą rodzinną.

Działamy od 1997 roku i obecnie świadczymy usługi dla ponad 1250 krematoriów z całego świata.

Naszą misją jest stosowanie legalnych i przyjaznych środowisku metod przetwarzania i odzysku metali.

OrthoMetals zapewnia krematoriom najlepsze rozwiązania w zakresie recyklingu metali oraz dostarcza możliwie najlepsze usługi krematoriom już współpracującym.

Jesteśmy niezawodnym, rzetelnym partnerem z doświadczeniem w ponad 30 krajach.

Dołącz do nas za darmo

Już dziś wybierz rozwiązania OrthoMetals w zakresie recyklingu a będziesz mógł skorzystać z naszych usług darmowych na całym świecie.



www.orthometals.pl
polska@orthometals.nl
+31 645736111



Pod lupą konkurencji

Jasno wytyczony cel, kompleksowe spojrzenie na prowadzoną działalność biznesową, odważne, konsekwentne decyzje prowadzą do budowania pozycji lidera. Dobrze, gdy w osiągnięciu kolejnych kamieni milowych towarzyszem jest zaufany partner.

O światowych standardach i ich implementacji na rodzimym rynku przy okazji wdrożenia systemu Memcare rozmawiamy z przedstawicielami firmy Koperski: ŁUKASZEM KOPERSKIM, prezesem firmy, BŁAŻEJEM KOPERSKIM, dyrektorem oraz KAMILEM JABŁOŃSKIM, specjalistą ds. digitalizacji. O pierwsze wrażenia z debiutu na polskim rynku pytamy również prezesa Memcare LARSA MARTINSENA oraz dyrektora handlowego Memcare na kraje Europy Środkowo-Wschodniej MATEUSZA GAJEWICZA.

Jakie macie wrażenia po targach MEMENTO? Dla Memcare były to pierwsze targi funeralne w Polsce, dla firmy Koperski – jedne z wielu.

Łukasz Koperski: Biorąc pod uwagę to, jak długo działamy w branży, trudno nawet określić, który raz pojawiajemy się na targach jako zwiedzający. Niezależnie od tego, czy są to targi polskie czy zagraniczne. Wyjazdy na targi poza granice kraju i kontakt z wielokulturowym podejściem do branży funeralnej dostarczają wielu inspiracji. Uczestnicząc w targach przez wiele lat, mamy przegląd tego, jak zmienia się branża. Jako firma doskonale wiemy, jak duży udział mamy w wielu tych zmianach. Dla nas targi są pewnego rodzaju podsumowaniem tego, co branża ma najlepszego. Uważam, że należę do grupy osób, które miały istotny wkład w rozwój targów branży pogrzebowej w naszym kraju. Nawiązując do współpracy z Memcare, uważam, że firma została dobrze przyjęta na polskim rynku i wywołała poruszenie w branży – między innymi na targach mogliśmy obserwować, że powstała już substytut tego rozwiązania.

Lars Martinsen: Udział w poznańskich targach Memento był dla nas bardzo interesującym i ważnym wydarzeniem. Była to doskonała okazja, aby porozmawiać z naszymi obecnymi i potencjalnymi klientami. Mieliliśmy także przyjemność spotkać wielu ciekawych ludzi związanych z branżą pogrzebową, którzy mogą stać się naszymi partnerami na polskim rynku. Od czasu naszego targowego debiutu doświadczamy rosnącego popytu na nasze usługi. Obserwujemy, że przedstawiciele domów pogrzebowych są coraz bardziej zainteresowani adaptacją do nowej, cyfrowej rzeczywistości i dostrzegają możliwość rozwoju, jaką im to umożliwia. Szczególnie spodobała się oferowana przez nas usługa skierowana do osób będących w żałobie – Memcare Notify. Myślę, że wielu właścicieli domów pogrzebowych,

z którymi rozmawialiśmy na targach, było zaskoczonych tym, jak szybko, łatwo i niedrogo Memcare może pomóc im w zaoferowaniu cyfrowych rozwiązań swoim klientom, a także pomóc w usprawnieniu ich codziennych zadań.



Łukasz Koperski: Niezależnie, czy inicjatywa zmian wychodzi ode mnie i mojej żony, jako prezesów, od moich synów, czy od naszych współpracowników i pracowników, najważniejsza jest świadomość, jak ważną rolę pełni chęć podnoszenia różnych parametrów jakości w całej firmie, tak by wykorzystać cały jej potencjał

FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY KOPERSKI

ARTYKUŁ PROMOCYJNY

Jakie są Wasze pierwsze obserwacje – zakłady bardziej stawiają na swój rozwój (wdrożenie Memcare Partner) czy na dostarczenie dodatkowej wartości klientom (wdrożenie Memcare Notify)?

Mateusz Gajewicz: Domy pogrzebowe mają różne potrzeby Memcare różni się od konkurentów tym, że zawsze je dostrzega, oferując rozwiązania IT zarówno dla osób pogrążonych w żałobie, jak i dla domów pogrzebowych.

Często widzimy, że domy pogrzebowe zaczynają od Memcare Notify, a wkrótce decydują się na nasz drugi produkt – Memcare Partner. Na pewno wpływają na to dobre doświadczenia płynące z korzystania z systemu Notify.

Firma Pogrzebowa Koperski od wielu lat jest jednym z liderów we wdrażaniu innowacji w branży pogrzebowej. Dlaczego ważne jest wdrożenie rozwiązań cyfrowych?

Kamil Jabłoński: Myślę, że naturalną potrzebą rynku funeralnego jest innowacja. Branża jest często identyfikowana jako tradycyjna. To daje duże pole do manewru. Bardzo wiele rozwiązań możemy wprowadzić i udoskonalić, co zresztą jest mocno powiązane ze strategią naszej firmy na najbliższe lata. Ta świadomość konieczności wkraczania w kolejne wymiary, czy to świata wirtualnego, czy standaryzacji pewnych procesów, to podstawa dla kolejnych kroków w rozwoju firmy. Jednym z nich jest właśnie rozpoczęcie współpracy z Memcare.

Błażej Koperski: Tak jak powiedział Kamil – rynek, który balansuje na granicy tradycji i pewnych

Myślę, że naturalną potrzebą rynku funeralnego jest innowacja. Branża jest często identyfikowana jako tradycyjna. To daje duże pole do manewru. Świadomość konieczności wkraczania w kolejne wymiary, czy to świata wirtualnego, czy standaryzacji pewnych procesów, to podstawa dla kolejnych kroków w rozwoju firmy



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY KOPERSKI

Błażej Koperski: Rozwój firmy to nie pojedyncze zrywy, ale konsekwentne decyzje wyznaczające kierunek

konwenansów, bywa często trudnym podłożem dla innowacji. Niemniej jednak daje ogromne możliwości ich wprowadzania. Gdyby podsumować ostatnie lata mojej pracy w firmie, to z pewnością byłyby to działania związane w dużej mierze z wyznaczaniem nowych kierunków, czy to w zakresie implementowania innowacji, czy wdrażania w naszej branży światowych standardów. Przykładem był choćby rebranding naszej firmy czy inwestycje w park technologiczny produkcji trumien, zarządzanej przez mojego brata Wiktora. I tu dochodzimy do ważnej kwestii – wszystkie te zmiany muszą następować równolegle. Rozwój firmy to nie pojedyncze zrywy, ale konsekwentne decyzje wyznaczające kierunek.

Kamil Jabłoński: Dokładnie, firma jest jednym organizmem. Często bardzo skomplikowanym. Nawet jeśli w skład kompetencji przedsiębiorstwa wchodzi taka liczba usług jak w przypadku firmy Koperski, to nie powinno powstrzymywać go przed innowacjami. Spójne wdrażanie usprawnień w całej firmie to klucz do sukcesu. Potrzeby cyfrowe naszych klientów rozwijają się, i chcąc za nimi nadążyć, tak naprawdę musimy je wyprzedzać. Rozwiązania, które staną się normą za 5 lat, a wierzymy, że takie narzędzia jak Memcare Notify będą wkrótce codziennością, my wdrażamy w życie już dzisiaj. Brzmi to trochę jak bardzo prosta recepta na bycie innowacyjnym liderem rynku (śmiech), ale w rzeczywistości jest to efekt bardzo ciężkiej pracy, często podporządkowania całych struktur firmy pod dyktando nowych rozwiązań. Nie jest to łatwe, ale ma ogromne znaczenie dla rozwoju rynku.

Co Was przekonało do partnerstwa z Memcare? Czy decydując się na współpracę, kierowaliście się intuicją czy realnymi oczekiwaniami i potrzebami klientów?

Błażej Koperski: W tym miejscu musimy się odwołać do ważnej dla nas kultury całej organizacji. Fakt, innowacje są ważne, jednak niemniej ważna jest dla nas tradycja i wieloletnie doświadczenie całej rodziny. Jedną z bardzo ważnych wartości, która po latach stała się normą, a kierował się nią zarówno mój tata, obecny prezes, jak i mój dziadek – założyciel firmy, jest szczerą chęć współpracy z ludźmi reprezentującymi pewien profesjonalizm. To nie tylko postawa, która stawia nas w szeregu z godnymi zaufania partnerami, ale również środek zapobiegawczy wielu niepowodzeniom. Wprowadzenie „zewnętrznego” podmiotu w struktury firmy – a to w pewnym stopniu dzieje się przy tej konkretnej współpracy – jest ryzykowne, zawsze budzi pewne wątpliwości i stres z tym związany. Wybierając firmę, która daje się poznać od pierwszego spotkania, która działa na rynku międzynarodowym i reprezentuje sobą rzadko spotykane w branży wartości, takie jak otwartość, konsekwencja czy partnerska atmosfera – od pierwszego dnia współpracy redukuje my problemy i bariery.

Kamil Jabłoński: Tak jak wcześniej wspomniałem – tworząc innowacje, czasami trudno oprzeć się o realne potrzeby klientów. Jednak analizując to, jak ewoluowała nasza komunikacja z klientami w ostatnich latach, jestem pewien, że kolejne kroki są nieuniknione.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY KOPERSKI

Kamil Jabłoński: Potrzeby cyfrowe naszych klientów się rozwijają, i chcąc za nimi nadążyć, tak naprawdę musimy je wyprzedzać. Rozwiązania, które będą normą za 5 lat, my wdrażamy w życie już dzisiaj

Nie bez wpływu na naszą decyzję było podejście zespołu Memcare i fakt, że zespół zaczynając od samej góry, od zarządu, przez programistów, kończąc na osobach skupionych na rozwoju usługi, ma ogromne doświadczenie w budowaniu podobnych narzędzi. Myślę, że rozwijając wypowiedź Błażeja – chcemy pracować z firmami, które przypominają nas. My mamy doświadczenie w swojej branży, a Memcare w swojej. Tym samym szanse na powodzenie rosną.

Co to partnerstwo oznacza, biorąc pod uwagę specyfikę branży pogrzebowej?

Błażej Koperski: Jest to na pewno kolejny mocny akcent w naszej działalności, który odbije się na całej branży. Tworzenie tego typu produktów to trochę podążanie za potrzebami klienta. To nie jest łatwe, bo klientem domu pogrzebowego jest każdy. Możliwość przyglądania się potrzebom klientów i wyciągania wniosków na temat rynku sama w sobie jest pewnego rodzaju innowacją w naszej branży. Im więcej firm o „start-upowym” charakterze pojawi się w naszej branży, tym – w mojej opinii – większe możliwości pojawią się dla całej branży. Doświadczaliśmy na własnej skórze, że bardzo często ta przysłowiowa „jedna jaskółka” może zmieniać cały rynek w mgnieniu oka. Tak było wtedy, kiedy sprowadzaliśmy pierwsze jaguary pogrzebowe do Polski, tak było wtedy, kiedy pracowaliśmy z agencją kreatywną UVMW. Przyjemnie być pod lupą konkurencji – daje to możliwość modelowania całej branży prostymi, odważnymi decyzjami.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY MEMCARE

Lars Martinsen: Obserwujemy, że przedstawiciele domów pogrzebowych są coraz bardziej zainteresowani adaptacją do nowej, cyfrowej rzeczywistości i dostrzegają możliwość rozwoju, jaką im to umożliwia

Nawet jeśli w skład kompetencji przedsiębiorstwa wchodzi taka liczba usług jak w przypadku firmy Koperski, to nie powinno powstrzymywać go przed innowacjami. Spójne wdrażanie usprawnień w całej firmie to klucz do sukcesu

Lars Martinsen: Cieszymy się, że już na początku działalności udało nam się pozyskać tak profesjonalnego partnera. Współpraca z firmą Koperski, która jest ważnym graczem w polskim przemyśle pogrzebowym, potwierdza, że nasze rozwiązania mają potencjał by funkcjonować również w Polsce. Klienci firmy Koperski mają teraz możliwość skorzystania z naszego unikalnego rozwiązania informacyjno-pamiątkowego, które będzie używane przez tysiące rodzin w Polsce w nadchodzących latach. Jesteśmy pewni, że oferując wiodące na świecie cyfrowe rozwiązanie dla swoich klientów, firma Koperski osiągnie silną przewagę konkurencyjną.

Plany na rok 2019?

Lars Martinsen: W 2019 roku Memcare skoncentruje się na ulepszeniu oferowanych rozwiązań. Będziemy nadal mocno koncentrować się na pozyskiwaniu nowych partnerów zarówno w Polsce, jak i na wielu nowych rynkach.

Łukasz Koperski: Działania na rzecz środowiska pogrzebowego, otwartość, jawność, etyka, transparentność – o to dbamy zawsze, i będziemy dbać w 2019 roku. Nieustannie będziemy dążyć do wdrażania innowacji. Współpraca z Memcare to na pewno kolejny kamień milowy w naszej historii. Dążymy bowiem do cyfryzacji wielu obszarów firmy. W ostatnich latach tendencja rozwoju firmy mocno przyspieszyła – ma to związek z dużym udziałem moich synów w decyzjach firmy, ale też z możliwościami, które pojawiają się na rynku. Planujemy nowe inwestycje, rozbudowę przestrzeni, rozszerzanie wachlarza usług czy inwestycje we flotę specjalistycznych pojazdów. To wszystko dzieje się, jest naturalną konsekwencją założeń, którymi kieruję się od lat, a którymi kierował się również mój ojciec – założyciel firmy. Tak jak on przekazał mi firmę wiele lat temu, tak i my teraz przygotowujemy się do pełnego przekazania firmy następnemu pokoleniu. To duże wyzwanie, które realizujemy powoli, łącząc tradycyjne wartości i nasze doświadczenie z nowoczesnym podejściem naszych synów do metod zarządzania biznesem, kreowania jego wizerunku czy wdrażania nowinek technologicznych. Naszym nadrzędnym celem



Mateusz Gajewicz: Domy pogrzebowe mają różne potrzeby, Memcare różni się od konkurentów tym, że zawsze je dostrzega, oferując rozwiązania IT zarówno dla osób pogrążonych w żałobie, jak i dla domów pogrzebowych

FOTO: SERWIS PRASOWY MEMCARE

jest praca nad możliwie optymalnymi rozwiązaniami dla naszych klientów i nas samych, tak by tworzyć trudne do podrobienia połączenie usług, wartości i doświadczeń – chcemy rozwijać się w tempie, które daje nie tylko wymierne efekty, ale też satysfakcję.

Niezależnie, czy inicjatywa tych zmian wychodzi ode mnie i mojej żony, jako prezesów, od moich synów, czy od naszych współpracowników i pracowników, najważniejsza jest świadomość, jak ważną rolę pełni chęć podnoszenia różnych parametrów jakości w całej firmie, tak by wykorzystać cały jej potencjał – stawać się liderem i kreować swój wizerunek na arenie międzynarodowej. Takie możliwości dla naszej branży również istnieją, wymagają jednak przełamania pewnego schematu, który od lat układał się w branży. 

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

Wdrażaj z nami cyfrowe rozwiązania – zapraszamy do kontaktu:



Memcare Technologies Sp. z o.o.
Al. Jana Pawła II 23, 00-854 Warszawa
 ☎ **+48 608 149 074**
 ✉ **info@memcare.com**
www.memcare.pl



100 procent natury – bawełniana tkana wstążka użyta do dekoracji również łatwo ulegnie biodegradacji



FOTO: SERWIS PRASOWY GRUPA MTP / KOMPOZYCJA WYKONANA PRZEZ AGATĘ ŁUCZAK, FLORYSTKĘ POLSKIEJ SZKOŁY FLORYSTYCZNEJ

Plastik nie-fantastic

Czym zastąpić sztuczne kwiaty?

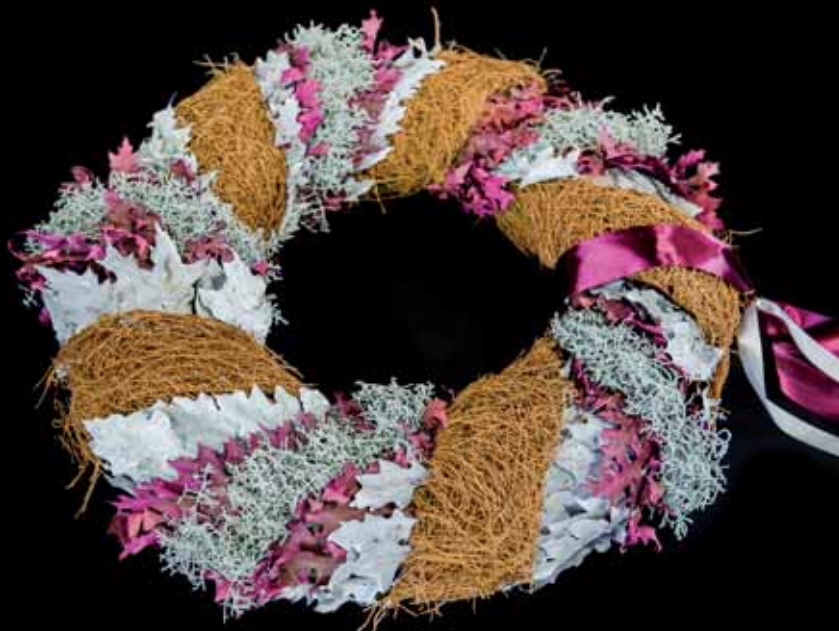
W czasach, kiedy tak wiele mówi się o ekologii, zalewającym świat plastiku, który brutalnie ingeruje w nasze środowisko naturalne, warto zaproponować klientom rozwiązania alternatywne wobec sztucznych kwiatów.

Sztuczne kwiaty do niedawna były symbolem kiczu. Ich opinii nie przysłużył się jarmarczny wygląd i przejawione kolory. Dziś wracają do łask, ponieważ do złudzenia przypominają żywe rośliny: mają naturalnie giętkie łodyżki i delikatne płatki, a przy tym nie więdną, nie wymagają pielęgnacji, mogą „zdobić” nagrobek miesiącami. Niestety, oznacza to również, że niezutyliźowane, będą się rozkładać na wysypiskach śmieci kilkaset lat. Co więc zaproponować klientowi, który nalega na trwałość kompozycji?

Nietuzinkowe dekoracje, które trwać będą długo, nie tracąc na urodzie, wykonać można między innymi z suszonych kwiatów, ciętych gałązek roślin zimozielonych, ostrokrzewu, kłosów zbóż

i słomy, suchych gałęzi – naturalnych, wybielonych, wybarwionych na różne kolory lub pokrytych metaliczną farbą. Idealne materiały do stworzenia ekologicznych, naturalnych dekoracji to również orzechy, kasztany, żołędzie, preparowane liście, suche trawy, szyszki, dekoracje z kory, mech, suszone owoce. Plastikowe stelaże czy podstawy można zastąpić arkuszem brzoźowej kory, łupiną dużego egzotycznego orzecha, plastrami drewna, plecionką z wikliny lub słomy, a także naczyniami ceramicznymi lub metalowymi z podstawą podklejoną filcem. Warto rozważyć również wykorzystanie roślin zimozielonych nasadzonych w donicach – one również mogą stanowić bazę trwałej i efektownej dekoracji. ☺

FOTO: SERWIS PRASOWY GRUPA MTP / WIENIEC WYKONANY PRZEZ FLORYSTĘ
POLSKIEJ SZKOŁY FLORYSTYCZNEJ



Kompozycje wykonane z suszu nie muszą
być monotonne i monochromatyczne



Efektowne i nietuzinkowe dekoracje, które trwać będą
długo, nie tracąc na urodzie, wykonać można między
innymi z suszonych kwiatów, roślin zimozielonych,
ostrokrzewu, kłosów zbóż i słomy, suchych gałęzi

FOTO: SERWIS PRASOWY GRUPA MTP



Warto odkrywać

dobrze strony



marketingfuneralny.pl

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

littlemissfuneral.com

Pamiętnik młodej właścicielki domu pogrzebowego w Nowym Jorku. Pod nickiem Little Miss Funeral kryje się 26-letnia Lauren LeRoy, która opisuje swoje przemyślenia związane z branżą pogrzebową.

theinspiredfuneral.com

Bogactwo wiedzy o współczesnych ceremoniach pogrzebowych dla nowoczesnych rodzin. Blog prezentuje przegląd inspiracji wraz z gotowymi scenariuszami przebiegu ceremonii, zawiera również szereg praktycznych porad dla właścicieli domów pogrzebowych.

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.

targi w Europie



→ **POST VITA** 📅 26-29.03.2019 📍 Gornja Radgona, Słowenia

→ **FUNERAL.BE 2019** 📅 23-24.03.2019 📍 Bruksela, Belgia

→ **TENER EXPO** 📅 29-30.03.2019 📍 Palermo, Włochy

→ **EXPO FUNERARIA** 📅 12-14.04.2019 📍 Batalha, Portugalia

→ **FUNERMOSTRA** 📅 22-24.05.2019 📍 Walencja, Hiszpania

→ **FUNERAL EXPO** 📅 31.05-2.06.2019 📍 Warszawa, Polska

→ **NFE – FUNERAL EXPO 2019** 📅 7-9.06.2019 📍 Stoneleigh, UK

chwila refleksji



Lęk przed ŚMIERCIA
w rzeczywistości **jest lękiem** przed **ŻYCIEM**.

Irvin Yalom

Czy wiesz, że...



Światowa Federacja Firm Pogrzebowych FIAT-IFTA od 2014 roku we współpracy z OFSA – Stowarzyszeniem Pogrzebowym z Ontario realizuje **program wymiany wiedzy dla studentów i profesjonalistów**.

Jego celem jest umożliwienie zbierania nowych doświadczeń, poszerzanie branżowych horyzontów oraz doświadczenie kultury branży pogrzebowej na świecie. Program realizowany jest dwa razy w ciągu roku – w czerwcu i październiku – przez 3 tygodnie. W czasie jego trwania uczestnicy się we wszystkich pracach realizowanych podczas codziennej działalności domu pogrzebowego w innym kraju, w innej skali i borykającego się z innymi wyzwaniami. Dotychczasowi uczestnicy wymiany podkreślają, że nawet jeśli nie mogą (z powodu ograniczeń nałożonych przez prawo lub tradycję) wdrożyć dokładnie tych samych rozwiązań w swoim rodzimym przedsiębiorstwie pogrzebowym, to jest to dla nich niezwykle rozwijające doświadczenie. – Prowadzenie firmy pogrzebowej nie może opierać się tylko na doświadczeniu i wielopokoleniowej tradycji wypracowanej przez firmę rodzinną. Zawsze trzeba trzymać rękę na pulsie, obserwować rynek, by dostrzegać rozwiązania, które uczynią twoją pracę łatwiejszą lub pozwolą podążać za potrzebami klientów – mówi Max Michał, dyrektor domu pogrzebowego w Niemczech, który uczestniczył w wymianie w 2018 roku.

Jeśli jesteś członkiem FIAT-IFTA, odwiedź stronę www.thanos.org/en/knowledge/exchange-program, by dowiedzieć się więcej o tym, jak skorzystać z programu międzynarodowej wymiany.



GROWING
OUR FUTURE
GLOBAL LEADERS

Według wstępnych danych z Głównego Urzędu Statystycznego, które upublicznił „Dziennik Gazeta Prawna”, **w 2018 roku zmarło 414 tys. mieszkańców Polski**. To o około 3 proc. więcej niż w roku poprzednim. Tylu Polaków nie umierało od zakończenia II wojny światowej. Tak dużą, jak w ubiegłym roku, liczbę zgonów GUS przewidywał dopiero w 2032 roku.



Sztuka pogrzebowa to ważna część europejskiego dziedzictwa kulturowego. Na nagrobkach w całej Europie spotkać można uniwersalne symbole – czy wiesz, co oznaczają?

KOTWICA

Zazwyczaj symbolizuje nadzieję, wytrwałość, zbawienie, stabilność, a w krajach mających kontakt z morzem – szczęście i bezpieczeństwo. W rejonach nadmorskich kotwica służy również jako symbol żeglarstwa i zwykle oznacza grób marynarza.



SPLECIONE DŁONIE

Często przedstawiane na grobach par małżeńskich, gdzie jedno z małżonków odchodzi. Symbolizują wieczną przyjaźń lub wieczną miłość. Ręce splecione w modlitwie to znak wyjątkowej pobożności zmarłego.



JESIEŃ 2020

TARGI FUNERALNE

memento

P O Z N A Ń

im. Wojciecha Krawczyka

X 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:



Poznaj partnerów biznesowych

AKCESORIA FUNERALNE



www.carmen.lublin.pl

CARMEN Sp. J.

ul. Choiny 7 | 20-816 Lublin

tel.: +48 81 742 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, obrazki wspomnieniowe.



JOHNYM STOLARSTWO

Jan Mizerny

ul. Krotoszyńska 65 | 63-708 Rozdrażew

tel. kom.: +48 502 358 982

Od lat oferujemy sprawdzone drewniane tymczasowe ramy nagrobne oraz krzyże.



www.worki-folia.com

CIEFOL

ul. Słowackiego 106 | 97-500 Radomsko

tel.: +48 602 769 751 | tel./fax: +48 44 738 34 05

e-mail: worki-folia@worki-folia.com

Jeden z największych producentów worków na zwłoki w Polsce. Oferujemy worki na zwłoki z folii polietylenowej w kolorze białym, czarnym, niebieskim, worki do ekshumacji w kolorze czarnym. Przyjmujemy zamówienia indywidualne. Nowością w naszej ofercie są pierwsze w Polsce oksybiodegradowalne worki na zwłoki z d2w®. Posiadamy niezbędne atesty PZM oraz atest COBRO, informujący, iż nasze worki nie posiadają polichloru winylu, co umożliwia ekologiczne spalanie.



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, niezmienniej jakości w oparciu o tradycję i nowe technologie. Dostosowujemy ofertę do potrzeb rynku i naszych klientów.



www.egrami.pl

E.GRAMI – POMAGAMY PAMIĘTAĆ

ul. Krańcowa 2 | 41-707 Ruda Śląska

tel.: +48 32 340 05 21 | tel. kom.: +48 601 321 101

e-mail: biuro@egrami.pl

Dostarczamy rzeczy pięknie zaprojektowane, łatwe w użyciu i przyjazne dla użytkownika. Tworzymy wyroby, które będą służyć bez obaw o ich zepsucie czy krótki żywot. Między innymi produkujemy znakomite tabliczki pogrzebowe. W naszej ofercie można znaleźć także urny, obudowy do grobów, krzyże i szereg innych artykułów cmentarnych, pomocnych przy organizacji pochówku.



www.funeralne.com

PRIMA TECH S.C.

ul. Górna 2A | 42-262 Kolonia Poczesna

tel./fax: +48 34 328 51 48 | tel. kom.: +48 606 948 494

e-mail: primattech@op.pl

Oferujemy: kapsuły, katafalki, namioty pogrzebowe, nosidełka do urn, nosze transportowe, obrzeża nagrobne, regały na trumny, stojaki pod wieńce, stoły balsamacyjne, urządzenia chłodnicze, wózki nożycowe i wiele innych. Posiadamy dystrybutorów na terenie całej Europy. Jesteśmy firmą godną zaufania – należymy do organizacji branżowych Polskiego Stowarzyszenia Pogrzebowego oraz Polskiej Izby Pogrzebowej.

GRUPA SEBPOL

www.grupasebpol.pl

GRUPA SEBPOL

ul. Gliniana 63 | 42-400 Zawiercie
tel. kom.: +48 578 13 13 15
e-mail: info@grupasebpol.pl

Zajmujemy się dystrybucją rękawiczek jednorazowych diagnostycznych i ochronnych wykonanych z surowców: nitril, lateks, winyl o niezwykłym poziomie wytrzymałości, najlepszej jakości, z wszelkimi wymaganymi atestami. Najważniejszy dla nas jest ciągły rozwój, wobec czego w naszej ofercie pojawią się niebawem także rękawiczki foliowe oraz powiększona gama kolorów.

CHŁODNIE



www.chlodnictwo-automat.pl

WYTWÓRNIĄ URZĄDZEŃ CHŁODNICZYCH AUTOMAT

ul. Grażyńskiego 12 | 43-300 Bielsko-Biała
tel.: +48 33 499 89 01 | tel. kom.: +48 696 359 049
e-mail: biuro@chlodnictwo-automat.pl

Producent komór i urządzeń chłodniczych dla handlu, gastronomii, zakładów pogrzebowych, sekcji oraz kaplic przykościelnych. Kolorystyka i gabaryty urządzeń ustalane są według sugestii klienta. Istnieje możliwość wykonania każdego urządzenia w litej drewnie. Firma słynie z produkcji nowoczesnych, estetycznych urządzeń cechujących się niską awaryjnością.



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. Katafalaki, 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.

FINANSE



www.funeralfinance.pl

FUNERAL FINANCE GROUP Sp. z o.o.

ul. Irysowa 4, Bielany Wrocławskie | 55-040 Kobierzyce
tel. kom.: +48 507 244 036
e-mail: biuro@funeralfinance.pl

Niekwestionowany lider rynku w zakresie dostarczania sprawdzonych i najlepszych rozwiązań finansowych przedsiębiorcom branży pogrzebowej. Przedmiotem działalności Funeral Finance jest dostarczanie produktów finansowych stworzonych i przeznaczonych wyłącznie dla podmiotów branży funeralnej i jej klientów.



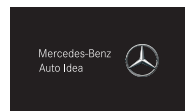
www.zniczpamieci.pl

ZNICZPAMIECI.PL

ul. Palucha 4 | 60-408 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 stopy w przypadku dzieci.

KARAWANY I SAMOCHODY POGRZEBOWE



www.vanprocenter.pl

AUTO IDEA Sp. z o.o.

ul. Narodowych Sił Zbrojnych 9
15-690 Białystok
tel.: +48 800 200 200

Autoryzowany dealer Mercedes-Benz już w roku 1999. Obecnie, jako jedna z największych grup dealerskich, aktywnie działa w zakresie sprzedaży i serwisu samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych Mercedes-Benz w całej północno-wschodniej Polsce oraz na rynku warszawskim.

Nasze lokalizacje:

- Białystok – ul. Narodowych Sił Zbrojnych 9,
- Łomianki – Warszawa ul. Brukowa 46,
- Olsztyn – ul. Towarowa 11.

GARCAREK

www.garcarek.mercedes-benz.pl

AUTO PARTNER JAN GARCAREK I ANDRZEJ GARCAREK SP. J.

Ocięż, ul. Ostrowska 6 | 63-460 Nowe Skalmierzyce
Doradca Handlowy dedykowany branży pogrzebowej:
Marcin Partyka – tel. kom.: +48 575 417 997,
e-mail: marcin.partyka@garcarek.mercedes-benz.pl

Sprawdzone rozwiązania dla branży pogrzebowej. Oferujemy usługi z zakresu sprzedaży, finansowania, serwisu i zabudowy samochodów marki Mercedes-Benz. Opieramy się na wieloletnim doświadczeniu i zdobytej wiedzy, która pozwala nam zaproponować wysoką jakość obsługi oraz najwyższej jakości produkty przeznaczone specjalnie dla profesjonalistów branży pogrzebowej.

CARSED

www.carsed.pl

CARSED CENTRUM FLOTOWE

ul. Łopuszańska 72 | 02-232 Warszawa

Osoba do kontaktu: Piotr Siniarski – tel. kom.: +48 734 462 155

Jedna z największych firm dealerskich w kraju. Autoryzowany Dealer i Partner Serwisowy Volkswagen, SEAT, SKODA i Volkswagen Samochody Użytkowe. Oferujemy Volkswagen T6 Karawan i Volkswagen Caddy Karawan dostępne od ręki. Różne kolory. Auto zastępcze KARAWAN do wynajęcia. Cała Polska.



www.bautex.pl

BAUTEX

ul. Juranda ze Spychowa 65 | 03-257 Warszawa
tel.: + 48 22 676 96 60
tel. kom. + 48 603 363 987, + 48 605 993 987, + 48 603 653 987
For english please call: + 48 603 363 987 or + 48 605 993 987
e-mail: bautex@bautex.pl, m.latko@bautex.pl

Producent karawanów od 1999 roku. W ofercie posiadamy samochody typu furgon i limuzyna. Do każdej zabudowy podchodzimy indywidualnie, oferując pojazdy do konduktów, transportów prokuratorskich oraz międzynarodowych. Posiadamy homologacje na pojazdy typu karawan. Nasze pojazdy spełniają przepisy dotyczące transportu zmarłych na terenie UE.



www.morpheus.com.pl

MORPHEUS POJAZDY SPECJALNE

ul. Poznańska 56 | 69-110 Rzepin
tel. kom.: +48 500 700 911

Wykonujemy profesjonalne zabudowy funeralne. Specjalizujemy się w sprzedaży gotowych karawanów pogrzebowych. Nasza zabudowa przystosowana jest do Mercedesa Vito model W447, Volkswagena T5, T6, Opla Vivaro oraz Renault Trafic. Nasze modele są dostosowane do przewozu dwóch lub czterech trumien. Zapewniamy fachowe doradztwo oraz pomoc w wyborze zabudowy.



Bemo Motors

BEMO MOTORS

ul. Mogileńska 50 | 61-044 Poznań | tel.: + 48 61 100 100
ul. Opłotki 19 | 60-012 Poznań | tel.: + 48 61 90 90 00

Autoryzowany dealer samochodów marki Ford, to jedna z największych sieci dealerskich w Polsce. W jej skład wchodzi sześć salonów sprzedaży samochodów osobowych i dostawczych w Poznaniu, Szczecinie, Koszalinie oraz Warszawie. Firma działająca na polskim rynku od 1993 roku, może pochwalić się wieloletnim i bogatym doświadczeniem w sprzedaży i obsłudze samochodów.



www.van-team.pl

ZABUDOWY SAMOCHODÓW POGRZEBOWYCH VAN-TEAM

ul. Plac Młynów 4 | 49-300 Brzeg
e-mail: van-team@o2.pl

Od ponad 10 lat wykonujemy zabudowy karawanów pogrzebowych przystosowanych do jednoczesnego przewozu od 2 do 8 trumien. Wykonujemy również adaptacje samochodów dostawczych i ciężarowych. Do produkcji wykorzystujemy części oraz produkty, które posiadają atesty oraz homologacje. Naszą dumą jest specjalistyczny park spawalniczy, w którym powstają elementy wykończeniowe z metali, aluminium oraz chromoniklu (kwasiak). Współpracujemy również z wykwalifikowanym tapicerem.

NAMIOTY



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 x 3; 2.2 x 3.3, 2.5 x 3.75, 2.7 x 4.05 m. Nasze stelaże posiadają nawet 5 lat gwarancji. Wykonujemy dowolne nadruki reklamowe, również w kolorze złotym i srebrnym.



www.memcare.pl

MEMCARE TECHNOLOGIES Sp. z o.o.

Al. Jana Pawła II 23 | 00-854 Warszawa
tel. kom.: +48 608 149 074
e-mail: info@memcare.com

Memcare – rozwiązania nowej generacji dla branży funeralnej. Dostarczamy innowacyjne rozwiązania technologiczne zarówno rodzinom, które straciły bliską osobę, jak i domom pogrzebowym w Polsce i na świecie. Dowiedz się więcej na www.memcare.pl



www.vitabri.pl

VITABRI SA

ul. św. Rocha 89 | 42-200 Częstochowa
tel.: +48 34 369 71 39 | tel. kom.: +48 502 112 910
e-mail: info@vitabri.pl

Namioty VITABRI są profesjonalnym sprzętem używanym w branży pogrzebowej. Korzystają z nich zarówno zakłady pogrzebowe, jak i firmy kamieniarskie. Konstrukcje namiotów VITABRI są w 100% aluminiowe, całkowicie wzmacniane z 5-letnią gwarancją. Poszycia wykonane są z certyfikowanych materiałów z atestami na UV oraz wodoodporność. Wykonujemy wysokiej jakości nadruki na namiotach, również srebrne oraz złote.



www.tusoft.com.pl

TUSOFT SYSTEMY INFORMATYCZNE

ul. Krakowska 129 | 32-652 Bulowice
tel.: +48 32 441 81 44 | tel. kom.: +48 791 701 468
fax: +48 32 441 81 45
e-mail: kontakt@tusoft.com.pl

Oferujemy kompleksowe rozwiązania informatyczne dla branży funeralnej w Polsce: **Funeral System** – przyjazne i łatwe w obsłudze oprogramowanie dla przedsiębiorstw pogrzebowych; **Crematory System** – oprogramowanie wspomagające efektywne i sprawne zarządzanie krematorium; **Klepsydra** – oprogramowanie wspomagające przygotowanie i drukowanie klepsydry pogrzebowych.

OPROGRAMOWANIE



www.eklepsydra.pl

eKLEPSYDRA

tel. kom.: +48 505 686 202, +48 695 985 022
e-mail: administrator@eklepsydra.pl, opiekun@eklepsydra.pl

Proste i nowoczesne narzędzie, które wspiera powiadamianie o stracie bliskiej osoby i przekazanie szczegółów dotyczących ostatniego pożegnania. System opiera się na wiadomości SMS zawierającej link do personalizowanego elektronicznego powiadomienia pogrzebowego, zawierającego m.in. nawigację do miejsc związanych z ceremonią oraz umożliwia także zamówienie kwiatów z wykorzystaniem platformy online.

PIECE KREMACYJNE



MS CONSTRUCTION Sp. z o.o.

ul. Ogrodowa 2C | 05-090 Raszyn
Wiktor Stoma – tel. kom.: +48 601 321 250
e-mail: w.stoma@gmail.com
Bożena Bogdańska – tel. kom.: +48 607 048 608
e-mail: b.bogdanska@gmail.com

Przedstawiciel w Polsce francuskiej firmy ATI Environnement, konstruktora i producenta pieców kremacyjnych. Oferujemy dostawę, montaż i uruchomienie kompletnej linii kremacyjnej, opracowanie niezbędnej dokumentacji, autoryzowany serwis oraz opcjonalnie systemy odzysku ciepła i oczyszczania spalin.

REKLAMA I MARKETING



WWW.FUNER.COM.PL

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.

SZKOLENIA



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 sierotomowanych dorosłych i dzieci. Prowadzi szkolenia i warsztaty na temat pomocy osobom w żałobie.



www.moma-marketing.pl

AGENCJA MARKETINGOWA MOMA

ul. 73. Pułku Piechoty 1 | 40-474 Katowice
tel. kom.: +48 500 200 930 | +48 664 702 724
e-mail: biuro@moma-marketing.pl

Wprowadzasz nowy produkt na polski rynek? A może działasz w branży pogrzebowej, ale chcesz zwiększyć swój udział w rynku / rentowność firmy? Zapraszamy do współpracy – opracujemy strategię marketingową, układamy plany działania, działamy jako zewnętrzny dział marketingu Twojej firmy.



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.tanexpo.com

TANEXPO INTERNATIONAL FUNERAL AND CEMETERY EXHIBITION

Organized by: Conference Service s.r.l.
Via de' Buttieri 5/a | 40125 Bologna ITALY
tel.: +39 051 429 83 11 | fax.: +39 051 429 83 12
e-mail: info@tanexpo.com

Targi TANEXPO są wiodącym wydarzeniem dla branży funeralnej. Co dwa lata to kluczowe wydarzenie branżowe gromadzi najliczniejsze w Europie grono profesjonalistów z całego świata. Targi TANEXPO 2018 odnotowały obecność 18 700 profesjonalistów z 55 krajów. Ofertę najwyższej jakości produktów funeralnych prezentowało 250 wystawców, zajmując powierzchnię 23 000 m².



www.polskiestowarzyszeniepogrzebowe.pl

POLSKIE STOWARZYSZENIE POGRZEBOWE

ul. Sokotowska 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. Stowarzyszenie zajmuje się wszelkimi aspektami funkcjonowania cmentarzy i firm pogrzebowych, organizuje szkolenia, opiniuje projekty ustaw i rozporządzeń, na stałe współpracuje z organizacjami samorządowymi oraz wydaje periodyk DF MEMENTO.



TOALETA POŚMIERTNA I TANATOPRAKSA NEKROS

Ireneusz Migdał
Dzierżawice 21 | 66-446 Deszczno
tel. kom.: + 48 607 304 637
e-mail: biuro.szukolenia.nekros@wp.pl

Świadczymy kompleksowe i profesjonalne usługi związane z godnym przygotowaniem zwłok do pochówku. Organizujemy specjalistyczne kursy i szkolenia dla przedsiębiorstw funeralnych działających na terenie całej Polski w zakresie: tanatokosmetyki, tanatopraksji, techniki sekcijnej oraz rekonstrukcji pośmiertnej.



ARTONIS

tel.: +37 2 56467000, +37 2 59814814
e-mail: info@artonis.ee

Artonis od ponad 10 lat zajmuje się dystrybucją wysokiej jakości niedrogich urn kremacyjnych. Działamy w obszarze krajów bałtyckich i Europy Północnej. Naszą dumą są wykonane ręcznie w Indiach mosiężne urny wyróżniające się wzornictwem i wysoką trwałością.

TECHNOLOGIE



www.unison.com.pl

UNISON Sp. z o.o.
ul. Przemysłowa 25 | 83-031 Cieplewo
tel.: +48 58 692 38 47 | tel. kom.: +48 512 413 642
e-mail: handlowy@unison.com.pl

Specjalizujemy się w produkcji automatów lakierniczych, suszarni oraz całych linii lakierniczych. Opracowaliśmy serie automatów lakierniczych do lakierowania trumien. W ofercie posiadamy trzy różne kompleksowe rozwiązania dla dużych, średnich i małych firm produkujących trumny. Konfiguracja urządzeń oraz linii lakierniczych odbywa się na bazie kilkunastoletnich naszych doświadczeń. Istnieje możliwość wykonania prób lakierowania w naszym.



www.beastone.pl

BEA STONE
ul. Michałowskiego 10 | 42-224 Częstochowa
tel. kom.: +48 884 740 240
e-mail: beastone@beastone.pl

W naszej pracowni powstają urny o artystycznym charakterze, wykonane ręcznie wyłącznie z naturalnych minerałów, drewna i metali. Aby dodać ceremonii pogrzebowej bardziej osobistego i emocjonalnego wyrazu, nasi artyści dbają o niepowtarzalną wzornictwo oraz pełne zdobniczych niuansów wykończenie każdej urny.

URNY



www.artfuneral.com

ART FUNERAL ITALY
Caveau Swiss Sagl | Via Biee 49
6984 Pura | Szwajcaria
Osoba do kontaktu: Eva Adam
tel.: +41 79 103 08 64
e-mail: service@artfuneral.com

Włoski producent intarsjowanych urn i trumien najwyższej jakości. Różnorodność wyrafinowanych kształtów, rodzajów drewna użytych w intarsjach, symboli i kolorów pozwala upamiętnić zmarłego w sposób absolutnie wyjątkowy.

HABITA SP. Z O.O.
ul. Grunwaldzka 3 | 60-780 Poznań
tel.: +48 601 82 31 04
e-mail: biuro.habita@gmail.com

Oferujemy nowatorskie wzorniczo urny skrzynkowe oraz szamotowe urny ceramiczne według wzorów udostępnionych przez znanego w branży funeralnej projektanta inż. Piotra Szmyta z Poznania. Nowością są urny drewniano-ceramiczne z wizerunkami religijnymi oraz personalizowane urny z gniazdami na blaszane tabliczki do zadruku metodą sublimacji.


www.luminaurn.com
LUMINAURN.COM

Al. Kościuszki 18/20 | 42-200 Częstochowa
tel. kom.: +48 791 222 778
e-mail: lumina@luminaurn.com

LuminaUrn jako pierwsza w Polsce wprowadziła na rynek urny z biotworzyw wykonane za pomocą technologii formowania wtryskowego. Na drodze rozwoju ostatecznego produktu skierowanego dla branży funeralnej, LuminaUrn nieustająco wprowadza kompleksowe i innowacyjne rozwiązania w swoim produkcie.

BLACHARSTWO ZDOBNICZE

Pracownia Wzornicza inż. Piotr Szmyt
ul. Podgórna 2 m 4b | 61-829 Poznań
tel. kom.: +48 601 823 104
e-mail: urny.szmyt@gmail.com

Zajmuję się projektowaniem i produkcją urn. Oferuję usługi związane z wzornictwem i projektowaniem.


www.mastaba.pl
MASTABA

ul. Zwolenkiewicza 17 | 62-002 Suchy Las
tel.: +48 61 81 25 900
e-mail: info.mastaba@gmail.com

Producent urn ceramicznych z 35-letnią tradycją. Wizytówką firmy są autorskie projekty urn o unikatowym wzornictwie, do produkcji których użyte są tylko wysokogatunkowe materiały – szkliva, złoto i platyna. Wykonywane są w całości ręcznie z dbałością o środowisko. Powstające w naszej manufakturze urny cieszą się uznaniem w kraju i za granicą. Zapraszamy do współpracy – poznajmy się bliżej.

USŁUGI

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.


www.cli.net
CROXX LINC INTERNATIONAL | ONYX CRAFTS

79-G Block-2 Pechs | Karachi -75400, Pakistan
tel.: + 92 333 231 4253 | fax: + 92 21 3455 4715
e-mail: onyx.crafts@gmail.com

Onyx Crafts, będący marką firmy CroXx Linc Int., jest znakomitym producentem i eksporterem urn kremacyjnych, dekoracyjnych, grawerowanych, marmurowych wykonanych z onyksu, biodegradowalnych urn wykonanych z piasku i soli. Oferowane produkty są dostępne w różnych wzorach, kształtach, kolorach kamienia, pojemności oraz atrakcyjnych cenach, wykonane zawsze według wysokich standardów estetyki i jakości.


www.funeralia.org
FUNERALIA OLEG ANTONI MILINSKI

INTERNATIONAL REPATRIATION
Funeralia Poland – tel. kom.: +48 513 123 678
Funeralia Ukraine – tel. kom.: +38 0971 498 785
Funeralia Italy – tel. kom.: +39 3311 094 168
e-mail: funeralia.org@gmail.com

Usługi transportu zmarłych na Ukrainę i Białoruś.



www.rol-invest.pl

ROL INVEST

MASZYNY OGRODNICZE I KOMUNALNE
ul. Krótka 30 | 60-185 Skórzewo
tel.: +48 61 81 43 631
e-mail: info@rol-invest.pl

Autoryzowany diler urządzeń marek KUBOTA i STIHL. Oferujemy traktory kompaktowe z wyposażeniem: szczotki, pługi, koparki, glebogryzarki, przyczepy, a także profesjonalne kosiarki, kosiarki bijakowe, kosy spalinowe, pilarki, dmuchawy do liści, myjki ciśnieniowe. Świadczymy usługi pielęgnacji trawników i boisk oraz usługi odśnieżania.

DIGNITY

ul. Topazowa 7/1 | 30-798 Kraków
tel.: +48 508 154 625 | +48 608 618 636
e-mail: dignitykrakow@gmail.com

DIGNITY oznacza po polsku godność. Nazwa odzwierciedla godne pożegnanie osoby zmarłej, na które składają się jego przebieg, nastrój zadumy, refleksja i zapamiętanie tego wydarzenia na wiele lat. Zastosowanie amerykańskiej windy pogrzebowej Frigid Fluid ułatwia przeprowadzenie uroczystości w godny sposób.



www.orthometals.com

ORTHOMETALS BV

Eekhorstweg 32 | 7942KC Meppel | Holandia
tel.: +31 88 678 46 00
e-mail: contact@orthometals.nl

Jesteśmy niezależną firmą rodzinną z Holandii. Zajmujemy się odzyskiwaniem wszelkich metali pozostałych po procesie kremacji. Posiadając ponad 20-letnie doświadczenie i współpracując z 1250 krematoriami na całym świecie, jesteśmy niekwestionowanym liderem w tym obszarze. Zachęcamy – zacznij z nami odzyskiwać metale!



www.finero.eu

FINERO

Robert Wiśniewski
ul. Cierlicka 11 | 02-495 Warszawa
tel. kom.: +48 668 023 340 | +48 600 944 450
e-mail: info@finero.eu

Zajmujemy się sprzedażą i serwisem wind pogrzebowych. Jesteśmy oficjalnym dystrybutorem urządzeń firmy Frigid. Posiadamy też akcesoria do wind, takie jak różnej długości pasy, kotary wykonane z aksamitu, wytrzymałe pokrowce i ochroniacze oraz kratownicę na wieńce i wiązanki.

WINDY



www.arper.pl

ARPER s.c.

ul. Rudowska 33 | 43-400 Cieszyn
tel.: + 48 33 852 06 78
e-mail: biuro@arper.pl

Produkujemy niezawodne, nierdzewne windy pogrzebowe do trumien, urn, chłódnie, sarkofagi, katafalki, stoły sekcyjne i inne wyposażenie zakładów i prosektoriów. Wykorzystujemy najwyższej jakości komponenty, zwracając szczególną uwagę na detale, szczegóły i trwałość. Zastosowanie odpowiednich materiałów pozwala na uzyskanie niezwykłych rezultatów.

FIRMA USŁUGOWO-HANDLOWA „MAREX”

Paweł Garbiec
ul. Sępoleńska 45 | 77-420 Lipka Krajeńska
tel.: +48 67 266 52 78 | tel. kom.: +48 602 285 859

Firma MAREX od kilku lat produkuje windy pogrzebowe w oparciu o własne pomysły i projekty. Oferuje windy do tradycyjnego pochówku (grawitacyjne i elektryczne) oraz windy do urn (grawitacyjne i elektryczne). Ponadto firma produkuje również szalunki do kopania grobów.

GRUPA SEBPOL

THE BEST QUALITY PRODUCTS

RĘKAWICZKI JEDNORAZOWE DIAGNOSTYCZNE I OCHRONNE

wykonane z surowców nitryl, lateks i winyl



ceny już od 10,99 zł netto
+48 578 13 13 15

www.grupasebpol.pl



GRUPA SEBPOL | UL. GLINIANA 63 | 42-400 ZAWIERCIE | NIP: 634 292 51 70
info@grupasebpol.pl | sekretariat: 787 624 133



eKlepsydra

elektroniczne powiadomienia pogrzebowe

Nowoczesne rozwiązanie dla branży pogrzebowej



DZIĘKI eKLEPSYDRZE
ZWIĘKSZYSZ DOCHODY
SWOJEJ FIRMY!

więcej informacji na stronie www.eklepsydra.pl
tel.: 505 686 202 e-mail: administrator@eklepsydra.pl