



_Partnerstwo win-win

_Bądź społecznie odpowiedzialny

_Przygotuj się na targi



CINTAF
P O L S K A

KOMPLEKSOWE
ASSISTANCE
POGRZEBOWE
NA TERENIE
CAŁEGO KRAJU

KIERUJESZ ZAKŁADEM POGRZEBOWYM? CHCESZ POZYSKAĆ WIĘCEJ KLIENTÓW? ZOSTAŃ PARTNEREM CINTAF!

Czerp korzyści z innowacyjnego modelu współpracy dla zakładów pogrzebowych opartego na know-how specjalistów z ponad 40-letnim doświadczeniem

zadzwoń: 22 212 94 62
napisz: partnerzy@cintaf.pl

Korzyści:

- zwiększenie dochodów
- bez prowizji i opłat członkowskich
- proste i przejrzyste zasady
- wyróżnienie się na tle konkurencji
- długotrwała współpraca
- podnoszenie jakości usług
- innowacja, wyznaczanie kierunku rozwoju branży funeralnej



Szanowni Czytelnicy



FOTO: ARCHIWUM PRYWATNE

Wszystkie firmy funkcjonują w określonym otoczeniu. Przedsiębiorcy pogrzebowi najczęściej działają na rynku lokalnym lub regionalnym. Interakcja z lokalną społecznością jest więc w sposób naturalny wpisana w ich DNA. Jak wdrażać dobre praktyki proekologiczne i pozytywnie oddziaływać na lokalną społeczność?

W dziale TREND BOOK przekonujemy, że warto wpisać się w trend troski o środowisko naturalne i dobrostan lokalnej społeczności. W ostatnim czasie taka postawa staje się istotnym czynnikiem konkurencyjności na rynku usług. Realizowanie polityki CSR często nie wymaga dużych nakładów finansowych. Niekiedy już małą zmianą w codziennej rutynie można zdziałać naprawdę wiele! W działaniu na rzecz lokalnej społeczności czasem warto połączyć siły, bo razem można osiągnąć więcej – przekonują o tym firmy CINTAF Polska oraz OrthoMetals, oferujące zakładom pogrzebowym partnerstwo na zasadach win-win, wpływające budująco na współpracujących przedsiębiorców oraz pozytywnie oddziałujące na lokalną społeczność.

W najbliższych miesiącach odbędą się w Polsce aż dwa wydarzenia targowe dla branży pogrzebowej. Przedsiębiorcy mają „twardy orzech do zgryzienia”, dwoją się i troją, by wygospodarować budżety i moce logistyczno-osobowe. Podzielamy coraz mocniej wybrzmiewające opinie, wyrażające potrzebę organizacji w Polsce jednych, dużych targów branżowych raz na dwa lata. Ale... Czy współpraca wszystkich organizacji branżowych jest możliwa? Czy branża faktycznie potrafiłaby zażegnać dawne animozje na rzecz współpracy, rozumianej jednak nie jako współdziałanie dla zaspokojenia przede wszystkim własnych interesów, ale po to, by pełnić służbę wobec społeczeństwa na miarę jego współczesnych oczekiwań? Czy branża odważy się zboczyć z utartych ścieżek? Na łamach magazynu stawiamy kluczowe pytanie: „Po co branży funeralnej targi?” i zachęcamy do poszukiwania odpowiedzi w dziale MARKETING FUNERALNY.

Jeśli chcecie wiedzieć więcej, jak prowadzić biznes funeralny na miarę potrzeb współczesnych klientów, zachęcamy do zapisania w kalendarzach terminu trzeciej odsłony wyjątkowego spotkania szkoleniowo-konferencyjnego FUNERAL FORUM (www.funeralforum.pl). Liderzy spotkają się w Poznaniu w dniach 22-23 listopada. Do zobaczenia!

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:** 6 maja 2019, Poznań, Poznań / **Międzynarodowy znak informacyjny:** RPR 3708 / **Zdjęcia nieoznaczone:** fotolia.pl / **Zdjęcie na okładce:** Photo by Curate Labs & Magazine 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 społecznie odpowiedzialny
14 Assistance pogrzebowe,
18 czyli partnerstwo win-win
Odzyskuj metale po kremacji

_marketing funeralny

- 20 Po co branży funeralnej targi?

_poznaj liderów

- 26 Każdy detal ma znaczenie

_warto wiedzieć

- 30 Ceremonia pogrzebowa inaczej
34 Warto odkrywać
36 Funeral Forum 2019
– Bądź S.M.A.R.T.E.R.!

- 38 _wizytówki firm





MASTABA | CERAMIKA

Serdecznie zapraszamy
do odwiedzenia naszego stoiska
na targach w Kielcach.

NECROEXPO
14 - 16 czerwca 2019
hala E / stoisko nr 69

Wnęka urny posiada dodatkowy pojemniczek
z miejscem na świeczkę typu tealight.
Podczas ceremonii można ją zapalić,
będzie stanowiła subtelny akcent pamięci o osobie,
która odeszła.

TESSON - MASTABA CERAMIKA

62 - 002 SUCHY LAS / POLAND
UL. ZWOLENKIEWICZA 17
TEL.: (+48) 61 81 25 900
TEL.KOM.: (+48) 602 603 556

MAIL: INFO@MASTABA.PL
WWW.MASTABA.PL


MASTABA | CERAMIKA
KOLEKCJA URN CERAMICZNYCH
COLLECTION OF CERAMIC URNS

O tym się mówi



Bądź społecznie odpowiedzialny

Ogranicz zużycie, wykorzystaj ponownie, kompostuj, pomagaj

Przedsiębiorcy pogrzebowi przeważnie działają lokalnie lub regionalnie. Dbanie o lokalną społeczność jest więc niejako wpisane w DNA każdego przedsiębiorstwa świadczącego usługi pogrzebowe. Podpowiadamy, jak wdrażać dobre praktyki proekologiczne i pozytywnie oddziaływać na lokalną społeczność. Warto wpisać się w ten trend, który w ostatnim czasie zyskuje na znaczeniu, stając się istotnym czynnikiem konkurencyjnym na rynku.

Społeczna odpowiedzialność biznesu, w skrócie nazywana CSR od angielskiego Corporate Social Responsibility, to pojęcie bardzo obszerne, w którym mieści się przyjęcie przez firmę odpowiedzialności za wszelkie działania, które mają wpływ na jej otoczenie: środowisko naturalne, klientów, pracowników, lokalną społeczność, partnerów biznesowych, i poszukiwanie takich rozwiązań, w każdym tym aspekcie, by zniwelować ewentualne negatywne skutki.

Analizy zachowań konsumentów pokazują, że ich decyzje zakupowe coraz częściej zapadają w oparciu o kryterium wartości prospołecznych reprezentowanych przez usługodawców. Małe i średnie przedsiębiorstwa często pomijają kwestię CSR, dążąc w pierwszej kolejności do rozwoju i zwiększania własnego kapitału. Z kolei duże firmy i korporacje nie doceniają efektów, jakie mogą przynieść działania prospołeczne i proekologiczne, a szkoda, bo na dłuższą metę mogą być one bardziej opłacalne niż różnego rodzaju formy reklamowe czy działania public relations. Dobrowolnie oferowana pomoc w ramach CSR jest zawsze lepiej postrzegana niż akcje promocyjne i reklama, a przy tym zazwyczaj nie wiąże się z wysokimi kosztami. Zainteresowaniem i zaangażowaniem, a niekiedy również po prostu małą zmianą w codziennej rutynie, można zdziałać naprawdę wiele. Sprzyja temu łatwość samoistnego rozpowszechniania się informacji przede wszystkim w kanałach social media. Taki marketing szeptany staje się doskonałą reklamą przedsiębiorstwa budującą jego rozpoznawalność i dobry wizerunek. Czasem wystarczy choćby aktywność pracowników firmy, na przykład przy roznoszeniu gorącego posiłku lub sprzątaniu lasów, by okazać wsparcie lokalnej społeczności i tym samym zyskać rozpoznawalność i przychylność najbliższych sąsiadów. Jeśli w akcję angażuje się również lokalna społeczność, to nasza firma zostanie błyskawicznie dostrzeżona, a zainwestowany czas lub środki finansowe zwrócą się z nawiązką szybciej niż można się tego spodziewać.

Co możesz zrobić?

Prowadzenie odpowiedzialnego biznesu w branży funeralnej obejmuje między innymi troskę o lokalną społeczność, środowisko naturalne, uczciwość relacji handlowych, dbałość o jakość oferowanych produktów oraz usług, a także troskę o komfort pracowników. Przejawem działań społecznie odpowiedzialnych będzie na przykład zwrócenie uwagi na to, z czego zbudowany jest dom pogrzebowy, kaplica cmentarna czy krematorium, jak wygląda ich otoczenie, a także rozważne korzystanie z zasobów wody i energii elektrycznej, wytwarzanie kompostu z odpadów organicznych, odzyskiwanie metali po-



Przejawem działań społecznie odpowiedzialnych będzie na przykład odzyskiwanie metali pozostałych po kremacji, recykling surowców wtórnych

zostałych po kremacji, recykling surowców wtórnych. Inne aspekty odpowiedzialnego biznesu w branży pogrzebowej to zaniechanie usług balsamowania zwłok lub wykonywanie ich z użyciem chemii niezawierającej formaldehydu, wdrażanie ekologicznych rozwiązań technologicznych, stosowanie odzieży ulegającej biodegradacji, całunów z tkanin naturalnych, trumien z surowego drewna i biodegradowalnych urn, korzystanie z lokalnie uprawianych kwiatów, organizowanie ceremonii na łonie natury, przygotowywanie konsolacji w oparciu o żywność ekologiczną pochodzącą od lokalnych dostawców, a także stosowanie naturalnych praktyk pochówku. Innym przejawem działalności społecznie odpowiedzialnej będzie zaangażowanie w działalność organizacji wspierających potrzebujących, współpraca z lokalnymi dostawcami, inicjowanie „zielonych akcji” w środowisku biznesowym, edukacja w obszarze tematów związanych z pochówkiem i żałobą.

Biuro i inne budynki

Działania przyjazne środowisku można wprowadzić już na etapie projektowania nieruchomości. Wzorcowe „zielone firmy” powinny znajdować się w ekologicznym budynku, zaprojektowanym tak, aby pomieszczenia miały zapewnioną naturalną wentylację, maksimum światła słonecznego oraz kontakt z zielenią. Zalecane jest też właściwe ustawienie bryły względem stron świata, stosowanie alternatywnych źródeł energii oraz wykorzystanie w aranżacji wnętrza materiałów naturalnych (drewna,

O tym się mówi

bambusa, korka, tkanin naturalnych czy kamienia) lub materiałów pochodzących z recyklingu. W przypadku budynków biurowych już istniejących i niespełniających tych norm, wprowadzić można liczne ulepszenia polegające m.in. na zainstalowaniu programatorów przy grzejnikach, wymianie okien, drzwi czy żarówek, instalacji timerów regulujących włączanie i wyłączanie światła. Co jeszcze możesz zrobić? Tradycyjne oświetlenie zastąp oświetleniem LED. Rozważ montaż instalacji fotowoltaicznej (np. panele solarne na dachu), z której będziesz pozyskiwał prąd. Pozyskaną energię elektryczną możesz wykorzystać do zasilania oświetlenia cmentarza, oświetlenia zewnętrznego budynku. Korzystaj z baterii ładowanych solarnie. Do podlewania zieleni używaj deszczówki.

Zwróć uwagę na jakość środków chemicznych, które są używane do utrzymania czystości – sięgaj po ekologiczne, biodegradowalne, przyjazne środowisku mydła, płyny do mycia podłóg, preparaty do czyszczenia różnych powierzchni. Na kranach zamontuj perlatory (mogą kilkakrotnie zmniejszyć zużycie wody), zamontuj spłuczki z regulacją natężenia spłukiwania, dyspensery do ręczników papierowych dozowane elektronicznie lub elektryczne suszarki do rąk. Jeśli w biurze jest zmywarka do naczyń, wprowadź zasadę uruchamiania jej dopiero po napełnieniu, korzystając przy tym z programu ekonomicznego. Unikaj zmywania pod bieżącą wodą. Baniak z wodą zastąp urządzeniem do uzdatniania wody, dzięki czemu nie będziesz musiał wydawać dodatkowych pieniędzy na dostawę wody w plastikowych opakowaniach. Wybieraj urządzenia biurowe posiadające oznaczenia lub certyfikaty świadczące o mniejszym zużyciu energii czy obniżonej emisji hałasu. Wdróż elektroniczne oprogramowanie do zarządzania przedsiębiorstwem, dokumenty gromadź w chmurze w formie elektronicznej.

Postaw na segregację odpadów – wszyscy znamy ogólne zasady sortowania papieru, szkła, plastiku i metali, odpadów zmieszanych i odpadów organicznych. Stosuj je w firmie, zapewniając odpowiednie pojemniki na papier, szkło, plastik, odpady bio, zużyte baterie, tonery i tusze.



Wspieraj organizacje charytatywne. Wybieraj je, kierując się bliskością względem Twojej firmy oraz te, które zajmują się zapobieganiem chorobom lub specjalizują się w pomocy potrzebującym. Możesz wspierać je finansowo lub poprzez aktywne zaangażowanie w formie wolontariatu

Ekologiczne biuro to nie tylko spełniający najnowsze normy budynek, to także odpowiednie zachowania pracowników. Niewielkie zmiany w funkcjonowaniu miejsca pracy mogą mieć wyraźne przełożenie nie tylko na ekologię, ale także na korzyści finansowe

PORADY

Co możesz zrobić w ramach polityki CSR?

- _Wdrażać rozwiązania technologiczne przyjazne środowisku naturalnemu, czyli na przykład ograniczać emisję pieców kremacyjnych, stosować substancje chemiczne niezawierające formaldehydu, poddawać odpady recyklingowi.
- _Oszczędzać wodę i energię elektryczną oraz zmniejszać ilości odpadów i papieru.
- _Zainstalować oświetlenie solarne lub LED-owe.
- _Zamontować na terenie cmentarza schronienia dla wiewiórek, jeży, ptaków.
- _Współpracować z organizacjami non profit, takimi jak Caritas czy Czerwony Krzyż, organizując zbiórki dla potrzebujących lub przekazując darowizny.
- _Tworzyć szanse pracy dla osób niepełnosprawnych.
- _Oferować produkty i usługi za rozsądne i uczciwe ceny.
- _Prowadzić edukację rodzin na tematy związane z końcem życia.
- _Oferować wsparcie w okresie żałoby poprzez współpracę z psychologiem, prawnikiem.
- _Zachęcić pracowników do wolontariatu i wspólnego przeciwdziałania biedzie, niedożywieniu czy nietolerancji.

NOWA JAKOŚĆ WZORNICTWA FUNERALNEGO

Treasure™ - to biżuteria czerpiąca inspirację z ponadczasowych wzorów LoveUrns®.

Każdy element będzie zatem przedłużeniem znanej kolekcji urn. Niektóre z nich są dodatkowo udekorowane emalią co podkreśla, że biżuteria może tworzyć komplet z pasującą do niej urną i relikwiarzem. Elegancko prezentuje się w komplecie ale również jako pojedynczy element - kolczyk, naszyjnik, pierścionek lub bransoletka.


MASTABA | CERAMIKA

SERDECZNIE ZAPRASZAMY
DO ODWIEDZENIA
NASZEGO STOISKA
NA TARGACH W KIELCACH.

NECROEXPO
14 - 16 CZERWCA 2019
HALA E / STOISKO NR 69



WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR W POLSCE
PRODUKTÓW: FUNERAL PRODUCTS,
LOVE URNS I TREASURE


Funeral products
keeping the memory alive


Treasure


MASTABA | CERAMIKA

KOLEKCJA URN CERAMICZNYCH
COLLECTION OF CERAMIC URNS

TESSON - MASTABA CERAMIKA

62 - 002 SUCHY LAS / POLAND
UL. ZWOLENKIEWICZA 17
TEL. : (+48) 61 81 25 900
TEL.KOM. : (+48) 602 603 556

MAIL : INFO@MASTABA.PL
WWW.MASTABA.PL

O tym się mówi

Energia elektryczna

Podstawowym aspektem oddziaływania biura na środowisko jest gospodarowanie energią elektryczną. Zużycie prądu przez jedno urządzenie biurowe nie wydaje się znaczące, jednak pomnożone przez ilość drukarek, komputerów, faksów, ekspresów do kawy i czajników elektrycznych może istotnie wpłynąć na nasze najbliższe otoczenie. Wyprodukowanie 1 kWh energii to emisja sięgająca nawet do 1 kg CO₂. W polskich firmach sprzęt informatyczny zużywa aż 1/3 energii elektrycznej, potrzebnej do zasilania biura. Oznacza to olbrzymie straty i stanowi argument za tym, aby zainwestować w energooszczędne urządzenia. Dzięki temu średniej wielkości firma, która zużywa 6 tys. kWh energii miesięcznie, w ciągu roku może zaoszczędzić aż 3,5 tys. zł.

Co jeszcze można zrobić, by zaoszczędzić energię? Pomocne może okazać się ustawienie w monitorze opcji zasilania tak, aby po około 10 min przełączał się samoczynnie na tryb „stand-by”, a po 30 min całkowicie się wyłączał. Warto też pamiętać o tym, że wygaszacz ekranu nie zmniejsza zużycia energii. W przypadku laptopów i telefonów komórkowych istotne jest unikanie ładowania ich dłużej niż jest to konieczne. Nie należy też zapominać o odłączaniu ładowarki i niepozostawianiu jej bezczynnie podłączonej do sieci.

Zwróć uwagę na rodzaj oświetlenia i sposób, w jaki korzystają z niego pracownicy firmy. Nie chodzi tu tylko o stosowanie energooszczędnych świetlówek i żarówek LED, chociaż warto pamiętać o tym, że oświetlając biuro za pomocą świetlówek, zużywamy pięć razy mniej energii niż w przypadku zwykłych żarówek o tej samej mocy. Warto też zainwestować w czujniki ruchu i czujniki zmierzchowe. Unikniemy w ten sposób sytuacji, w której światło jest włączone w pustym biurze po zakończeniu pracy lub kiedy pracownicy nie włączają światła w odpowiednim momencie.



Czasem wystarczy aktywność pracowników firmy, na przykład przy roznoszeniu gorącego posiłku lub sprzątaniu lasów, by okazać wsparcie lokalnej społeczności i tym samym zyskać rozpoznawalność i przychylność najbliższych sąsiadów

Papier

Czy wiesz, że aby wyprodukować papier, potrzeba dwa razy więcej energii elektrycznej niż do wytworzenia plastikowej torby? Produkcja papieru pochłania coraz więcej drzew (93% papieru na świecie pochodzi z drzew), a wycinka lasów stanowi jeden z najbardziej palących problemów współczesności. Aż 14% ze wszystkich wycinanych na świecie drzew służy do produkcji papieru. Recykling 1 tony papieru pomaga oszczędzić 2 585 litrów oleju, 26 500 litrów wody i uratować 17 drzew. Tymczasem papier marnuje się w biurach na potęgę – krąży w postaci umów i stert archiwizowanych akt, katalogów, ulotek i tradycyjnej

PORADY

Jak oszczędzać papier?

- Pomyśl, zanim coś wydrukujesz. Jeśli musisz wydrukować coś niezbędnego, zrób to dwustronnie, małą czcionką i z małymi marginesami.
- Zmień swoje rachunki na „elektroniczne” i płać je online lub telefonicznie.
- Zamiast papierowych wyciągów z kart kredytowych i banków, poproś o elektroniczne raporty.
- Postaraj się skończyć z ulotkami, które zalegają w Twojej skrzynce. Na skrytce pocztowej wystarczy przykleić karteczkę z napisem: „Dziękuję za ulotki. Oszczędzam papier. Jestem EKO”.
- Używaj papieru zapisanego jednostronnie do notatek, szkiców itp. Wykorzystuj obie strony czystej kartki papieru. Nie używaj też większego kawałka papieru niż potrzebujesz.
- Korzystaj z elektronicznych programów do zarządzania i dokumentów elektronicznych. Zamiast archiwizować stopy papierowych dokumentów, postaw na przechowywanie elektroniczne. Nie drukuj, chyba że naprawdę musisz. Korzystaj z podpisu elektronicznego.
- Jeśli chcesz kupić papier, kupuj papier z recyklingu. Nie jest doskonały, ale stanowi krok we właściwym kierunku.
- Usuń spod biurek kosze na śmieci. Ten ruch sprawi, że pozbywanie się zużytego papieru stanie się trudniejsze, a pracownicy zaczną go szanować i przestaną traktować jednorazowo.
- Komunikuj się z wykorzystaniem poczty elektronicznej, czatu, komunikatorów.
- Nie umieszczaj na wizytówkach adresu pocztowego, jedynie e-maile i telefon. Zmusza to ludzi do kontaktowania się z Tobą za pośrednictwem mediów elektronicznych.

Źródło: autenti.com

korespondencji. Biurowe drukarki i kosze na śmieci pełne są papieru, który przy odrobinie dobrej woli można by z łatwością oszczędzić.

Sprawdź, co możesz wprowadzić w Twojej firmie. Proste sposoby na ograniczenie zużycia papieru to na przykład ustawienie drukowania dwustronnego, ponowne wykorzystanie wydruków i kopii jednostronnych, używanie papieru pochodzącego z recyklingu, wprowadzenie korespondencji w formie elektronicznej i ustawienie stopki w e-mailu zniechęcającej do wydruku jego treści, jeśli nie jest to absolutnie niezbędne. Pamiętaj, że dokumenty możesz archiwizować na nośnikach elektronicznych lub w chmurze, przy zachowaniu wymogów dotyczących bezpieczeństwa danych. Zbieraj makulaturę i przekazuj ją do punktów odbioru surowców wtórnych.

Kompostowanie

Zainwestuj w estetyczne kompostowniki i odkładaj do nich odpady organiczne z biura (resztki żywności) i terenów zielonych, którymi się opiekujesz. Możesz ustawić kompostowniki na terenie nekropolii. Ze zgromadzonych odpadów organicznych, skoszonej trawy, zgrabionych liści, zwiędłych roślin usuwanych z nagrobków uzyskasz bardzo dobrej jakości nawóz organiczny (kompost), który z powodzeniem może być używany do nawożenia kwiatów doniczkowych, rabat kwiatowych na cmentarzu lub w otoczeniu siedziby Twojej firmy.

Produkty i usługi

Rosnący w siłę ruch „kupuj lokalnie” od miejscowych dostawców, „sięgaj do źródeł” odnosi się nie tylko do zakupów konsumenckich, ale także do relacji między przedsiębiorstwami.

Współpracuj więc z lokalnymi dostawcami, wspierając rozwój lokalnej przedsiębiorczości. Możesz na przykład współdziałać z lokalnymi firmami, których działalność wiąże się pośrednio z ochroną zdrowia i życia, żałobą,



Zainicjuj aranżację parku lub skweru – sadzenie zieleni, ustawienia ławek



Ustaw kompostowniki na terenie nekropolii. Ze zgromadzonych odpadów organicznych, skoszonej trawy, zgrabionych liści, zwiędłych roślin usuwanych z nagrobków uzyskasz nawóz organiczny, który może być używany do nawożenia kwiatów doniczkowych, rabat kwiatowych na cmentarzu lub w otoczeniu siedziby Twojej firmy

opieką, usługami pogrzebowymi. Najprostszym przykładem może być współpraca z lokalną kwiaciarnią, przez co będziesz mógł oferować klientom dodatkowe usługi, obsługiwać ich jeszcze bardziej kompleksowo i profesjonalnie. Innym przykładem może być współpraca z fundacjami oferującymi wsparcie w żałobie lub psychologami, a także zaangażowanie się w działania pre-need, czyli związane z planowaniem pogrzebu i wydaniem dyspozycji odnośnie majątku, kont na portalach społecznościowych itp.

Sięgaj po produkty i nowoczesne technologie przyjazne środowisku naturalnemu (do balsamacji stosuj chemię bez formaldehydu, zainwestuj w piece kremacyjne o niskim zużyciu energii i niskiej emisji spalin). Wprowadź do oferty linię produktów eko. Może znajdziesz producenta, który oferuje trumny wykonane z drewna z recyklingu lub drewna, które nie zostało poddane żadnej chemicznej obróbce, rozważ wprowadzenie do oferty trumien z wikliny lub liści bananowca. Być może zdecydujesz się zaproponować klientom pochówki w caunach. Podobnie w przypadku urn – na rynku dostępne jest szerokie spektrum urn biodegradowalnych, z surowców naturalnych – z papieru, bambusa, wikliny, trawy morskiej, skrobi kukurydzianej. Zainteresuj się ofertą karawanów z napędem hybrydowym lub elektrycznym, być może już wkrótce wejdą w życie regulacje prawne, które będą faworyzowały pojazdy, które nie emitują spalin i nie hałasują.

Bądź przyjazny środowisku w każdym aspekcie swojej działalności. Zużyte materiały eksploatacyjne (tonery), baterie i akumulatory oraz opony utylizuj za pośrednictwem wyspecjalizowanych organizacji. Elektrośmieci (nieużywane bądź zepsute drukarki, komputery, sprzęt audio, zużyte świetlówki i żarówki energooszczędne) przekazuj do punktów wyznaczonych na terenie gminy lub wymieniaj przy zakupie nowych.

O tym się mówi

Zmień styl komunikacji

Myślę, że większości czytelników magazynu „OMEGA” nie trzeba szczególnie przekonywać, że reklamując swoje usługi, dom pogrzebowy powinien kłaść akcent nie tyle na nowoczesne karawany i wspaniałe produkty, które posiada w ofercie, lecz dotrzeć do sedna tego, co stanowi istotę zawodu przedsiębiorcy pogrzebowego – wspierania lokalnej społeczności w najtrudniejszym dla niej czasie. Przekaz marketingowy warto więc oprzeć na hasłach, takich jak na przykład „Wspieramy mieszkańców miasta X od roku Y”. To sprawi, że będziesz postrzegany jako część lokalnego ekosystemu. Podkreślaj, że jesteś zawsze blisko mieszkańców, że liczą się dla Ciebie lokalne wartości i przyjaźnie.

Wsparcie lokalnej społeczności jest wpisane w DNA każdego przedsiębiorstwa pogrzebowego. Kiedy rodziny tracą bliską osobę i potrzebują pomocy w planowaniu pogrzebu, radzeniu sobie z żałobą, zwracają się właśnie do przedsiębiorców pogrzebowych oraz do osób duchownych, czasem psychologów, bo uważają ich za naturalną ostoję wsparcia

CZY WIESZ, ŻE...

Mówi się, że w ciągu roku w USA w następstwie tradycyjnych pogrzebów do ziemi trafia tyle drewna, że można by zbudować 40 domów, tyle metalu, że wystarczyłoby go do zbudowania drugiego mostu Golden Gate i tyle betonu, że można by zbudować dwupasmówkę z Santa Cruz do La Paz i z powrotem.

Lokalne inicjatywy

Wspieraj inne organizacje, współpracuj z nimi. Przecież jako przedsiębiorca pogrzebowy również tworzysz tę społeczność. Prawdopodobnie kibicujesz lokalnej drużynie piłkarskiej i leży Ci na sercu dobro tych, którzy są w jakiś sposób poszkodowani przez los. Wizerunek przedsiębiorcy-społecznika zaangażowanego w działania społeczne z pewnością przyczyni się do wzrostu sympatii ze strony mieszkańców osiedla czy miasta, gdzie działa Twoja firma. Bez echa nie pozostanie także współpraca z lokalnymi władzami lub autorskie pomysły projektów finansowanych z budżetu obywatelskiego.

Bądź wszędzie tam, gdzie jest żałoba po stracie i okaż pomoc nawet w tak skromnej formie jak wsparcie lokalnej zbiórki, dostarczenie słodkiego poczęstunku do instytucji, w której nastąpiła śmierć. Bądź inicjatorem działań związanych z radzeniem sobie ze śmiercią. Twoje wsparcie może działać się również on-line – udzielaj praktycznych wskazówek na temat pisania nekrologów czy testamentów, bądź głosem w dyskusjach związanych z wyborem między kremacją a tradycyjnym pochówkiem lub usługami planowania pogrzebu. Organizuj warsztaty, jeśli odczuwasz, że taka jest potrzeba w lokalnej społeczności. Zainicjuj aranżację parku lub skweru – sadzenie zieleni, ustawienia ławek. Wspieraj organizacje charytatywne. Wybieraj je, kierując się bliskością względem twojej firmy oraz te, które zajmują się zapobieganiem chorobom lub specjalizują się w pomocy potrzebującym. Możesz wspierać je finansowo lub poprzez aktywne zaangażowanie w formie wolontariatu.

Pamiętaj – nie chodzi o sporadyczne i krótkotrwałe zrywy. Niech Twoje wsparcie w zakresie radzenia sobie ze stratą i żałobą będzie długoterminowe. W zasadzie powinno być ono stałe lub przynajmniej regularne po to, by oswoić lokalną społeczność z Twoją obecnością, odczarować wiążące się z nią tabu.

Przejrzyste zasady pracy

Wprowadź zasady firmowej ekologii. Najlepiej spisz je na kartce, opraw i wyeksponuj w miejscu widocznym dla pracowników, jak i klientów. Klarowne zasady współpracy pomagają pracownikom utrzymywać porządek, odnosić się do siebie i klientów z należytych szacunkiem, szybko rozwiązywać konflikty i wzajemnie sobie pomagać. Zachęcaj do angażowania się w wolontariat na rzecz lokalnej społeczności. Zatrudniaj uczciwie. Spróbuj zagwarantować swoim pracownikom rzetelne warunki pracy, atrakcyjne pod względem finansowym. Jeśli masz możliwość zaproponowania dodatkowych benefitów – tym lepiej. W czasach, kiedy coraz głośniejsze mówi się o rynku pracownika, jest to szczególnie ważne, by mieć pewność, że Twój pracownik, nawet w sytuacji chwilowych niepowodzeń, nie zdecyduje się na poszukiwanie pracy w innym miejscu. 



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 rozwiązanie OrthoMetals w zakresie recyklingu a będziesz mógł skorzystać z naszych usług darmowych na całym świecie.



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



Assistance pogrzebowe, czyli partnerstwo win-win

„Razem można osiągnąć więcej” – przekonuje CINTAF Polska, firma będąca agregatorem najlepszej jakości usług świadczonych w okresie straty – usług pogrzebowych, prawnych i psychologicznych. Partnerstwo niesie ze sobą szereg korzyści zarówno dla partnerów firmy, jak i dla jej klientów.



FOTO: SERWIS PRASOWY CINTAF POLSKA

O nowym standardzie usług pogrzebowych świadczonych w ramach assistance pogrzebowego oraz korzyściach dla zakładów pogrzebowych płynących z partnerstwa rozmawiamy z SYLWIĄ NIETUBYĆ-ROŻEK, Operations Managerem w firmie CINTAF Polska

wiele osób z branży funeralnej błędnie rozpoznawało naszą firmę jako duży zagraniczny dom pogrzebowy, stanowiący dla nich konkurencję. Tak, niestety, bywa, kiedy nowy produkt wchodzi na rynek. Assistance pogrzebowe cieszy się bardzo dużą popularnością na zachodzie Europy (choćby w samej Hiszpanii ponad 60 proc. Hiszpanów jest nim objętych) oraz w całej Ameryce Łacińskiej; polskie społeczeństwo zaczyna otwierać się na tego typu rozwiązanie.

Firma CINTAF Polska pojawiła się na polskim rynku w 2017 roku z całkowicie nowym produktem – assistance pogrzebowym. Początki nie były łatwe. Co było największym wyzwaniem?

Największym wyzwaniem było z pewnością wytłumaczenie klientom i naszym partnerom, na czym polega nasz produkt. Po pierwsze, trzeba było zająć się odróżnieniem assistance od ubezpieczenia. Wielu osobom assistance kojarzy się z pomocą przy wypadku drogowym. Trudno jest powiązać to pojęcie z branżą pogrzebową. Dlatego też niezbędna była szeroko rozbudowana działalność informacyjna w tym zakresie. Po drugie, niezbędnym było wyjaśnienie tego, jak nasza firma funkcjonuje. Po targach NECROEXPO w Kielcach w 2017 roku

Czym dokładnie zajmuje się Wasza firma?

Nasza działalność opiera się na świadczeniu kompleksowych usług pogrzebowych, wsparciu prawnym oraz psychologicznym po stracie bliskich. Zapewnienie klientom w tych ciężkich chwilach spokoju oraz komfortu to nasz nadrzędny cel. Dokładamy wszelkich starań, aby oferowane przez nas usługi były realizowane w najwyższym standardzie. Stale pracujemy nad udoskonalaniem naszej oferty. W najbliższym czasie wprowadzimy nowe rozwiązanie przeznaczone dla rodzin. Projekt CINTAF Spokojna Rodzina cieszy się już dużym zainteresowaniem w innych krajach. Jesteśmy przekonani, że w Polsce również znajdzie uznanie.



Czy assistance pogrzebowe to produkt na każdą kieszeń?

Zdecydowanie tak! Koszt standardowego pakietu wynosi zaledwie kilka złotych miesięcznie. Zważywszy na to, jakie koszty wiążą się z organizacją pogrzebu, to naprawdę niewielka kwota. Bardzo często tego typu pakiety wykupują pracodawcy dla swoich pracowników jako dodatek do innych benefitów.

CINTAF rozwija w Polsce sieć partnerów, do których, oprócz zakładów pogrzebowych, należą również gabinety psychologiczne oraz kancelarie prawne. Każda z firm partnerskich świadczy usługi najwyższej jakości. Są one realizowane na tym samym poziomie w całym kraju

Na czym polega współpraca CINTAF z zakładami pogrzebowymi?

Zakłady pogrzebowe, które zdecydują się współpracować z CINTAF, stają się podwykonawcami usług pogrzebowych. W skład tych usług wchodzi m.in. odbiór ciała z miejsca zgonu, szpitala, kompleksowe przygotowanie ciała do pogrzebu, pochówek tradycyjny lub kremacja, zapewnienie niezbędnych akcesoriów czy produktów (trumny, urny, wieńce). Zależy nam, żeby usługi były wykonane na najwyższym poziomie, tak aby pogrzeby przebiegały z należytym szacunkiem i oprawą. Dbamy o to, aby transport odbywał się wysokiej klasy limuzynami, uroczystość pogrzebowa była uświetniona oprawą muzyczną, a piękne wieńce wykonane z żywych kwiatów wyrażały wdzięczność za życie osoby zmarłej.

Zatem można powiedzieć, że CINTAF wspiera zakłady pogrzebowe w podnoszeniu jakości świadczonych usług? Na czym to wsparcie polega?

CINTAF rozwija w Polsce sieć partnerów, do których, oprócz zakładów pogrzebowych, należą również gabinety psychologiczne oraz kancelarie prawne. Każda z firm, która z nami współpracuje, świadczy usługi najwyższej jakości. Są one realizowane na tym samym poziomie w całym kraju. Wspólna strategia działania dla całej grupy CINTAF dostarcza naszym partnerom nowe rozwiązania w zakresie oferowanych usług, przy zachowaniu pełnej autonomii i niezależności. Poprzez stałe udoskonalanie usług CINTAF Polska wpływamy również na rozwój rynku pogrzebowego w Polsce.

Czy każdy zakład pogrzebowy może zostać partnerem CINTAF Polska?

Tak, każdy zakład pogrzebowy jest zaproszony do współpracy z nami. Jesteśmy otwarci na nowych partnerów i zachęcamy do kontaktu z nami. Chciałabym jednak zaznaczyć, że zakład powinien odznaczać się wysoką jakością usług. Jest to dla nas bardzo ważne.

Co można zyskać, współpracując z CINTAF Polska?

CINTAF jest przede wszystkim źródłem klientów dla naszych partnerów. Staramy się być jak największym wsparciem dla nich, dbamy o ich reputację tak, aby współpraca z nami zapewniała im wiarygodność i rozpoznawalność na rynku dzięki połączeniu z siecią o międzynarodowym zasięgu. Trzeba wiedzieć, że dołączenie do sieci partnerów CINTAF nie wymaga żadnej opłaty członkowskiej, nie pobieramy również prowizji. Zdecydowaną korzyścią jest również zapewnienie stabilności finansowej. Wykonując usługi pogrzebowe, nasz partner nie musi martwić się o fundusze, tak jak to bywa w przypadku oczekiwania na zasiłek pogrzebowy z ZUS-u. W tym przypadku każdy zlecony przez nas pogrzeb jest opłacany przez firmę CINTAF, która dokonuje płatności zaraz po pogrzebie.

Jak takie partnerstwo wygląda w praktyce?

Mimo tego, że CINTAF jest młodą firmą na polskim rynku, to jednak dołożyliśmy wszelkich starań, aby dopracować i uściślić wszystkie procedury niezbędne do prawidłowego i zgodnego z prawem funkcjonowania w Polsce. Jesteśmy przygotowani na każdą ewentualność. Sam proces zawierania umów jest bardzo prosty. Zakład pogrzebowy kontaktuje się z nami, chcąc podjąć współpracę. Następnie, po uzgodnieniu wszystkich szczegółów i dopełnieniu formalności, podpisywana jest umowa, a zakład pogrzebowy umieszczony zostaje w naszej bazie. Kiedy kontaktuje się z nami rodzina, która ma życzenie dokonania

Dołożyliśmy wszelkich starań, aby dopracować i uściślić wszystkie procedury niezbędne do prawidłowego i zgodnego z prawem funkcjonowania w Polsce

pochówku bliskiej osoby na danym terenie/w danym regionie, kontaktujemy się z zakładem pogrzebowym, działającym na tym obszarze i zlecamy mu wykonanie pogrzebu. Mówiąc wprost, dostarczamy klientom zakładom pogrzebowym, które są naszymi partnerami.

Jak oceniacie potencjał polskiego rynku dla Waszych usług? Jaka Waszym zdaniem będzie branża funeralna w perspektywie kolejnych 5, 10, 15 lat?

W Polsce branża funeralna ma długoletnią tradycję. Jednak świat pędzi coraz szybciej i szczególnie młodzi ludzie mają mniej czasu, aby poświęcić się organizacji pogrzebu osób bliskich, wymagając przy tym, aby jakość świadczonych usług była coraz wyższa. Dlatego też nowe trendy, które docierają do nas z zagranicy, stają się bardzo popularne. Warto tutaj wymienić chociażby funeral planning czy właśnie assistance pogrzebowe. Myślę, że za kilkanaście lat społeczeństwo dalej pozostanie przy tradycyjnej organizacji pogrzebów, jednak jakość świadczonych usług będzie zdecydowanie większa, a branża funeralna stanie się bardziej otwarta i dopasowana do współczesnego rytmu życia. 

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

Assistance pogrzebowe cieszy się bardzo dużą popularnością na zachodzie Europy oraz w całej Ameryce Łacińskiej. Polskie społeczeństwo zaczyna otwierać się na tego typu rozwiązanie

Zostań partnerem CINTAF – zapraszamy do kontaktu:



CINTAF POLSKA Sp. z o.o.
ul. Wspólna 35/16, 00-519 Warszawa
☎ + 48 22 212 94 62
☎ + 48 608 104 254
✉ partnerzy@cintaf.pl
www.cintaf.pl

10 EDYCJA

TARGI FUNERALNE **memento** POZNAŃ

im. Wojciecha Krawczyka

19-21.11.2020



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

KLUCZOWE TARGI BRANŻY FUNERALNEJ

- › profesjonalni zwiedzający
- › kompleksowe rozwiązania
- › nowoczesne technologie
- › spotkania branżystów
- › nowe kontakty biznesowe

**WEŹ UDZIAŁ W TARGACH
I ZAPREZENTUJ SWOJĄ OFERTĘ**

Organizatorzy

mtp
GRUPA



Targi z rekomendacją



www.mementopoznan.pl



Odzyskuj metale po kremacji

Wspieraj lokalną społeczność

Współcześnie ponowne wykorzystanie surowców, w najszerszym znaczeniu tego słowa, nabiera coraz większej wagi. Holenderska firma OrthoMetals specjalizuje się w odzyskaniu wszystkich metali pozostałych po kremacji. Dzięki temu można te metale ponownie wykorzystać, przyczyniając się między innymi do ochrony środowiska. Innym ważnym aspektem współpracy z OrthoMetals jest aktywne wsparcie organizacji charytatywnych. Firma pomaga tego typu instytucjom. Właściciele krematoriów również mogą zdecydować, w jaki sposób zyski z recyklingu metali wesprą lokalną społeczność.

OrthoMetals jest firmą rodzinną, która udoskonaliła koncepcję recyklingu metali pozostałych po kremacji. Firma została założona w Holandii w 1997 roku przez Jana Gabriëlsa, pracującego wówczas jako chirurg ortopeda, i Ruuda Verbernego, eksperta w dziedzinie odzysku metali. Zauważyli oni, że nie ma dobrego i właściwego rozwiązania dla odzysku wartościowych metali tkwiących w ludzkich ciałach. Zbadanie możliwości przetwórstwa metali pozostałych po kremacji zaowocowało założeniem firmy OrthoMetals.

Dziś firma OrthoMetals jest prowadzona przez drugie pokolenie, czyli dwóch synów Jana Gabriëlsa i syna oraz córkę Ruuda Verbernego. Posiada certyfikaty ISO-9001 oraz ISO 14001. Działa zgodnie ze wszystkimi przepisami i regulaminami koniecznymi do recyklingu tych metali oraz posiada uprawnienia dotyczące transportu odpadów.

OrthoMetals jest światowym liderem w recyklingu metali, które pozostają po kremacji. Z naszego wsparcia korzysta już ponad 1250 krematoriów w ponad 30 krajach. W Polsce OrthoMetals współpracuje z krematoriami od 2009 roku. Obecnie z naszych usług korzysta ponad 40 polskich krematoriów.

PRZEJRZyste ZASADY WSPÓŁPRACY

Krematoria współpracujące z OrthoMetals otrzymują pojemniki w celu zbierania i przechowywania metali. Trafiają do

nich, bez sortowania, wszystkie metale, zarówno magnetyczne (resztki żelaza), jak i niemagnetyczne (implanty). Raz w roku OrthoMetals przyjeżdża do krematoriów własnym transportem, aby zabrać pełne pojemniki i wymienić je na puste. Pojemniki są ważone bezpośrednio w krematorium. Przedstawiciel krematorium otrzymuje kopię dowodu ważenia i pokwitowanie odbioru. OrthoMetals przewozi zebrane metale do Meppel (Holandia), gdzie metale są sortowane przy użyciu różnych technik. Wszystkie wartościowe metale większe niż 1 mm są odzyskiwane przez OrthoMetals. Firma dostarcza je do hut, gdzie są przetapiane i zamieniane w granulki lub gąski, które znajdują nowe zastosowania w innych gałęziach przemysłu. Dochód, który OrthoMetals generuje ze sprzedaży metali, po odjęciu kosztów własnych, jest przekazywany do krematorium. Krematoria mogą przekazać te środki na cele charytatywne lub inne wsparcie lokalnej społeczności. 

Krematoria zainteresowane współpracą z OrthoMetals zapraszamy do kontaktu:



Anatol Malinowski

+31 (0) 6 45 73 61 11

 polska@orthometals.nl



ZNICZ PAMIĘCI

NOWOCZESNE AKCESORIA FUNERALNE W JEDNYM MIEJSCU



Unikatowa biżuteria
Jewel Concept ozdobiona
liniami papilarnymi – wyjątkowy
i nieprzemijalny ślad po bliskich



Korona żałobna złożona z 16 doniczek
z żywymi kwiatami zabieranymi
przez rodzinę i przyjaciół aby pieł-
gnować je i pamięć po zmarłym



Karteczki Shared Moments
zastępują tradycyjne
księgi kondolencyjne



Kryształy pamięci są unikatowym,
eleganckim relikwiarzem z zatopioną
niewielką ilością prochów



Pokrowiec No+Zn© jest doskonałą
alternatywą wobec cynkowej trumny,
która jest używana w międzyna-
rodowym transporcie zwłok



Kolumn urns to nowy elegancki
i ekonomiczny format
przechowywania prochów zmarłego

Jesteś zainteresowany dystrybucją?
Zadzwoń +48 606 132 555 lub wyślij wiadomość na daliborn.eu@gmail.com
Odwiedź nasz sklep internetowy www.zpamieci.pl



Po co branży funeralnej targi?

Przeżywamy prawdziwy renesans imprez targowych. Jak to możliwe, że w dobie Internetu na znaczeniu zyskują branżowe spotkania, które pozwalają dotrzeć do – co prawda – niemałego, ale jednak tylko wycinka branży?

Obecność na targach w roli wystawcy w branży funeralnej to, rzecz jasna, narzędzie dla tych, którzy prowadzą działania w sektorze B2B (Business to Business), czyli swoją ofertę kierują do innych firm. Nie zdobędzie tam klientów zakład pogrzebowy, może jednak poznać ofertę swoich potencjalnych dostawców i którzy pomogą mu rozszerzyć lub uatrakcyjnić jego własne propozycje dla klientów. W Internecie trudno trafić w jednym miejscu na wszystkie ciekawe, ale jednak niszowe produkty. Internet nie zastąpi też tego, co dzisiaj jest określane mianem filaru prowadzenia biznesu – relacji.

W erze przed powszechnym dostępem do Internetu imprezy targowe były traktowane jako jedyna możliwość kontaktu z branżą w zakresie szerszym niż lokalny. Później, wraz z upowszechnieniem się sieci, ich znaczenie spadło. Relacje biznesowe nawiązywaliśmy i pielęgnowaliśmy, często wcale się nie spotykając. Tymczasem targi to narzędzie wielofunkcyjne, przeżywające swój renesans. W zależności od profilu służą doskonale zarówno tym, którzy oferują produkty, jak i usługodawcom. Czy jednak tego samego nie da się osiągnąć, działając przez Internet? Nie! Powodem tego jest nowy trend, który po zachłystnięciu się szybkością kontaktu i jego skalą, zagroził na polskim rynku. Trend zwany H2H.

H2H

H2H pochodzi od sformułowania human to human (człowiek do człowieka). Zwrot ten oznacza ogromny wzrost roli tego, czego zabrakło nam przez lata komunikacji ograniczonej do kontaktów mailowych – relacji. To one były, są i będą podstawą prowadzenia biznesu. Jednak relacje, których doświadczamy dzisiaj, mają zupełnie inny charakter od tych znanych w latach 90. Odzieramy je z prywatnych kontekstów i działań „w cieniu”. Są w pełni przejrzyste, transparentne i biznesowe, a warunkiem powodzenia biznesu jest wzajemne porozumienie, zaufanie i tzw. chemia. Czy da się to osiągnąć tylko za pomocą kontaktu mailo-

Internet nie zastąpi tego, co dzisiaj jest określane mianem filaru prowadzenia biznesu – relacji.

Tymczasem targi to narzędzie wielofunkcyjne, przeżywające swój renesans.

Powodem tego jest nowy trend zwany H2H, czyli human to human

Możliwe jest przygotowanie do imprezy targowej w czasie dwóch miesięcy lub krótszym. Jednak należyte wykorzystanie jej potencjału zakłada nie tylko przygotowanie samego stoiska, ale też zintensyfikowane działania komunikacyjne przed, w trakcie i po imprezie. Właściwy czas na przygotowanie to osiem miesięcy przed targami

wego? Nie. I piszę to na bazie naszego agencyjnego doświadczenia. Nieraz zdarzyło się tak, że klient wybrał naszą ofertę, mimo tego, że nie była cenowo najkorzystniejsza lub jej zakres pokrywał się z ofertą konkurencji. Wybrał nas, bo, jak mówił później, zadziałało porozumienie.

PO CO NAM STOISKO?

Może w takim razie sama obecność podczas targów wystarczy? Może można porozmawiać i na tej podstawie nawiązać współpracę? Nie ma się co oszukiwać. Oferta – zarówno jej zakres, jak i poziom cenowy, mają kluczowe znaczenie. Stoisko jest najlepszą formą prezentacji oferty. Nie tylko obrazuje obszary działalności, ale też uwiarygodnia działania. Dlatego warto dobrze się do tego przygotować, aby wykorzystać możliwość prezentacji możliwie jak najlepiej. Nie jest tajemnicą, że udział w targach należy do tych większych pozycji w budżecie. Bywają jednak sposoby na optymalizację działań przy zachowaniu wysokiego poziomu prezentacji. Kluczem są cele, które chce się osiągnąć poprzez udział w targach. Warto zastanowić się, jakie funkcje ma spełniać stoisko, jakie strefy muszą się na nim znaleźć. Czy muszą być fotele? Nie! Nie idźcie utartym schematem. Niech wyznacznikiem będą potrzeby. Kiedy dobrze to zaplanujemy, wykonanie nie musi oznaczać wysokich nakładów.

Drugim czynnikiem, bardzo istotnym, jest czas na przygotowanie. Bywa, że zgłaszają się do nas firmy i instytucje z prośbą o zaprojektowanie i przygotowanie stoiska... dwa miesiące przed targami. Możliwe jest przygotowanie do imprezy targowej w takim czasie. Jednak należyte wykorzystanie jej potencjału zakłada nie tylko przygotowanie samego stoiska, ale też zintensyfikowane działania komunikacyjne przed, w trakcie i po imprezie. Właściwy czas na przygotowanie to osiem miesięcy przed targami.



Najbardziej oczywistym miejscem ulokowania targowego trofeum jest lada usytuowana w centralnym miejscu stoiska lub blisko ciągu komunikacyjnego. Warto zainwestować również w oznakowane podesty, postumenty lub gabloty, by wyeksponować nagrodzony produkt

FAZA PRZYGOTOWAŃ

Cel obecności na targach można wyznaczyć na wielu płaszczyznach: sprzedaży (zbierania leadów), relacji z klientami, badań marketingowych, współpracy z mediami, a przy okazji nawiązywania branżowych kontaktów (temu zazwyczaj służą imprezy wieczorne). Zaproszenie na targi, które wyślesz swoim kontrahentom i partnerom, może się okazać w tym kontekście kluczowe. Poinformuj swoich planowanych gości o tym, jakie korzyści będą mieli ze spotkania z Tobą i Twoją firmą. Napisz, co się będzie działo. Z drugiej strony zaproszenie można wykorzystać samo w sobie jako działanie marketingowe. Kilka lat temu zgłosił się do nas klient z branży meblarskiej. Jego grupą docelową byli architekci – grupa rozproszona i zdecydowanie trudna, jeśli chodzi o skuteczność zaproszenia na targi. Naszym celem, ustalonym z klientem, było nie tyle spotkanie z architektami, co zaznaczenie swojej obecności i przedstawienie

Jednym z kluczowych elementów podczas targów jest zespół. Konieczne jest przygotowanie wszystkich pracowników pod kątem strategii komunikacji. Zdarza się, że przedstawiciele firmy na stoisku nie potrafią prezentować oferty! Niech każdy zna swoją rolę i wie, jak mówić o firmie



Obecność na targach to nic innego jak opowieść o naszym produkcie. Im bardziej będzie ona atrakcyjna, tym większa szansa na wzbudzenie zainteresowania. Pamiętajmy, że stoisko jest tymczasową zamiejscową siedzibą firmy, w której przez kilka dni toczy się firmowe życie i warto zadbać nie tylko o jego stronę wizualną, ale również o funkcjonalność

nie oferty. Wymyśliśmy w tym celu zaproszenie w formie puzzle. Puzzle były wielkości kartki pocztowej z nadrukowaną infografiką. Zapakowaliśmy je w personalizowane pudełko. Co ciekawe, zaproszenie okazało się tak ciekawe, że wielu architektów odwiedziło później stoisko i podjęło rozmowy handlowe. Zaproszenie wsparliśmy mailingiem, informacjami na stronie internetowej i w social mediach.

O nowościach prezentowanych podczas targów, jubileuszach firmy lub wydarzeniach, które będą miały miejsce na stoisku targowym, warto powiadomić organizatora oraz dział PR danych targów – pozwoli to na rozszerzenie działań promocyjnych. Nie należy lekceważyć udziału w konkursach targowych na najlepszy produkt, nowość targową, jakość usług, w ramach których firmy mogą otrzymać medale, certyfikaty, nagrody, wyróżnienia.

W przypadku uzyskania nagrody warto wykorzystać ten fakt w dalszych działaniach promocyjnych. Wartością dodaną do udziału w targach jest również możliwość zorganizowania, w porozumieniu z organizatorem targów, seminariów lub warsztatów z interesującym programem i udziałem gości specjalnych.

FAZA: TARGI

Konieczne jest, by udział w targach przełożył się na wymierne korzyści handlowe – rozwój sieci dystrybucji i nawiązanie lub pogłębienie relacji biznesowych. Poza zaplanowanymi spotkaniami można przygotować prezentacje, zaplanować udział w imprezach i dodatkowe atrakcje na stoisku, które przyciągną osoby nawet wstępnie niezainteresowane nawiązaniem kontaktu. Bardzo ważne jest, aby pamiętać o zbieraniu leadów – kontaktów do nowych potencjalnych klientów. Nie zapomnijcie o zgodach marketingowych! Dobrym pomysłem może być też zbieranie informacji od osób odwiedzających stoisko na temat ich oczekiwań względem marki. Jeśli marka jest w fazie rozwoju, informacje zwrotne z rynku mogą okazać się niezwykle cenne w kontekście kształtowania zarówno oferty, jak i produktu (jeśli firma dostarcza nowatorskie rozwiązanie, na targach może skonfrontować model jego funkcjonowania z grupą docelową).

Jednym z kluczowych elementów podczas targów jest zespół. Konieczne jest przygotowanie wszystkich pracow-



WCZORAJ.



DZIŚ.



TANEXPO.

250 wystawców. 18 700 profesjonalnych zwiedzających z 55 krajów.

Bądź częścią TANEXPO.

Zawsze najbardziej innowacyjne spotkanie branży pogrzebowej.

BOLOGNA WŁOCHY
26·27·28 MARCA 2020

TANEXPO.COM


TANEXPO
MIĘDZYNARODOWE TARGI BRANŻY
POGRZEBOWEJ I CMENTARNEJ

Cel obecności na targach można wyznaczyć na wielu płaszczyznach: sprzedaży (zbierania leadów), relacji z klientami, badań marketingowych, współpracy z mediami, a przy okazji nawiązywania branżowych kontaktów

ników pod kątem strategii komunikacji. Zdarza się, że przedstawiciele firmy na stoisku nie potrafią prezentować oferty! Niech każdy zna swoją rolę i wie, jak mówić o firmie. Bez tego elementu pieniądze wydane na targi będą stracone. Dobrym pomysłem jest przygotowanie jednolitych strojów dla pracowników obsługujących stoisko targowe. Potencjalny klient od razu będzie wiedział, do kogo może się zwrócić po dodatkowe informacje.

FAZA ZBIERANIA PLONÓW

Informacje zwrotne docierają do nas już podczas trwania targów. Warto je zapisywać, bo po targach ulecą z głowy razem z emocjami i zmęczeniem towarzyszącymi zamknięciu eventu. Po targach praca, jaką trzeba wykonać, to rzetelne podsumowanie na kilku poziomach: czy wykorzystaliśmy szansę, jaką było bezpośrednie spotkanie z grupą docelową, czy zrealizowaliśmy założone cele, jakie błędy popełniliśmy? Następnym krokiem będzie wysłanie podziękowań za spotkania i informacji do osób, które na targi nie dotarły. A przez kolejne miesiące wykorzystywanie nowo zebranych leadów.

PORADY

Obierz cel!

Cele udziału w targach można wybierać w zależności od przyjętej strategii. Oto najczęściej wybierane cele udziału w targach:

- _Pozyskanie nowych klientów
- _Zarządzanie kontaktami z istniejącymi klientami
- _Zarządzanie kontaktami z mediami
- _Rozpoczęcie procesu sprzedaży
- _Finalizacja sprzedaży oraz sprzedaż produktów
- _Wzmacnianie lub zmiana wizerunku marki / firmy
- _Wprowadzanie nowości
- _Prezentacja produktów na żywo
- _Informowanie o zmianach w produkcie
- _Informowanie o zasadach działania firmy
- _Otwarcie nowych rynków
- _Pozyskanie nowych partnerów handlowych
- _Wspieranie działu sprzedaży
- _Pozyskanie „ambasadorów” produktów
- _Obserwacja konkurencji

Czy udział w targach się opłaca? To zależy tylko od Ciebie i tego, jak wykorzystasz je do rozwoju swojego biznesu i komunikacji z grupami docelowymi. Jeśli masz szansę dobrze się do nich przygotować, polecam to działanie. To nieocenione źródło nowych relacji. Wykorzystaj je! 📍

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
marketingowe.
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

Pomoc w trudnym czasie żałoby

Memcare

NOTIFY



Planowanie ceremonii



Zakup kwiatów



Wyjątkowa strona upamiętniająca



Natychmiastowe powiadomienie rodziny, przyjaciół i bliskich o pogrzebie oraz konsolacji



Znajdź nas na memcare.pl lub dowiedz się więcej na spotkaniu.
Tel.: 608 149 074; Email: mateusz@memcare.pl

MEMCARE NOTIFY ZWIĘKSZA SATYSFAKCJĘ KLIENTÓW I PRZYCHODY FIRMY

Każdy detal ma znaczenie

Z motoryzacyjnej pasji do tworzenia autorskich pojazdów pogrzebowych, spełniających oczekiwania najbardziej wymagających klientów, blisko 20 lat temu narodziła się firma Bautex. Na przestrzeni tych wszystkich lat zbudowała silną pozycję branżowego lidera, specjalizującego się w realizacji niestandardowych zabudów pogrzebowych posiadających homologacje obowiązujące w całej Unii Europejskiej.



O przepis na sukces i perspektywę rysujące się przed pojazdami pogrzebowymi zapytaliśmy GRZEGORZA BABIELA, właściciela firmy BAUTEX

FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY BAUTEX

Firma Bautex to firma rodzinna z 20-letnią tradycją. Jak zaczęła się historia firmy, jakie były jej punkty zwrotne?

Firmę założył w maju 1999 roku mój tata, Jerzy Babiela. Pierwszym samochodem pogrzebowym, który zaprojektował, był karawan na bazie Poloneza, który bardzo dobrze sprzedawał się wówczas nie tylko w Polsce, ale również na Węgrzech. Od samego początku w prowadzeniu firmy pomagała moja mama Ewa, z którą aktualnie prowadzimy przedsiębiorstwo od czasu niespodziewanej śmierci taty w 2014 roku. Duże znaczenie dla rozwoju firmy miało podpisanie współpracy z firmą Kulczyk Tradex, ówczesnym importerem marki Volkswagen. Staliśmy się wyłącznym autoryzowanym

producentem karawanu na podwoziu VW T4, który można było zamawiać poprzez sieć dealerską marki. W kolejnych latach nawiązaliśmy na podobnych zasadach współpracę z Mercedes-Benz Polska. Do dziś jesteśmy jedyną polską firmą, która ma podpisane umowy z importerami pojazdów i posiadamy homologacje na zabudowy pogrzebowe, które obowiązują w całej Unii Europejskiej. W latach 2014-2016 współpracowaliśmy z włoską firmą produkującą karawany; ten czas pozwolił nam również na rozszerzenie działalności oraz na zyskanie kolejnego doświadczenia w tej branży.

Wasz przepis na sukces to...

Od samego początku staraliśmy się, aby nasze zabudowy były najwyższej jakości, zaczynając od drobnych podzespołów wykorzystywanych do produkcji, po dokumentację, tak aby klient nie miał problemów na przykład z rejestracją pojazdu po zabudowie, co wcale nie jest oczywiste nawet dziś w przypadku innych firm oferujących podobne usługi. W ostatnich latach rozszerzyliśmy też naszą ofertę na inne kraje.

FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY BAUTEX



Założyciel firmy Bautex – Jerzy Babel prezentuje pierwszy samochód pogrzebowy zaprojektowany na bazie VW T4

W ofercie posiadacie limuzyny i furgony. Z jakich cech Waszych samochodów pogrzebowych jesteście najbardziej dumni?

Przede wszystkim z funkcjonalności naszych pojazdów pogrzebowych. Wykonujemy zabudowy na życzenie klienta. Niejednokrotnie z naszej firmy wyjechały karawany, których wykonanie było dużo bardziej czasochłonne niż realizacja standardowej zabudowy. Wielokrotnie byliśmy też jedyną firmą, która zgodziła się na wykonanie zabudowy według wytycznych bardzo wymagających klientów. Wykonywane przez nas zabudowy są zawsze zgodne z aktualnymi przepisami, nie tylko polskimi, ale również obowiązującymi w Unii Europejskiej, na co niektórzy nie zwracają uwagi. Dużą satysfakcję sprawia nam też nieskrywane zadowolenie klientów, którzy odbierają samochód po zabudowie.

Skąd czerpicie inspirację? Co jest dla Was największym wyzwaniem?

Motoryzacja jest mi bliska nie tylko ze względu na wykonywaną pracę. Prywatnie również interesuję się motoryzacją, odkąd pamiętam, i staram się być na bieżąco z nowościami pojawiającymi się na rynku. Wszelkie realizowane przez nas projekty są pomysłami autorskimi. Największym wyzwaniem do tej pory jest projekt wnętrza i zewnętrznej linii nowej limuzyny W205 15. Zaprojektowaliśmy ją od podstaw. Zleciliśmy nawet do wykonania maszynę, przy pomocy której wydłużamy rozstaw osi pojazdu na nasze potrzeby z możliwością adaptacji różnych marek pojazdów. Sądząc po bardzo dużym zainteresowaniu klientów, sprostaliśmy temu wyzwaniu z sukcesem.

Do dziś jesteśmy jedyną polską firmą, która ma podpisane umowy z importerami pojazdów i posiadamy homologacje na zabudowy pogrzebowe, które obowiązują w całej Unii Europejskiej

Mercedes W205 miał swoją przedpremierową prezentację na targach MEMENTO w listopadzie – czym zaskakuje ten model?

Naszym celem było stworzenie zgrabnej limuzyny o eleganckiej linii. Wielu klientów komplementuje z zadowoleniem relatywnie niewielkie rozmiary zewnętrzne tego pojazdu, dzięki którym można z łatwością poruszać się nim po cmentarzach. W przypadku długich limuzyn nie jest to możliwe. Kolejna sprawa to atrakcyjna cena zakupu w porównaniu do oferty innych producentów. Jesteśmy bardzo dumni z tego projektu – od momentu powstania pomysłu do zakończenia produkcji pierwszego egzemplarza minęło blisko 2 lata. W pełnej krasie limuzynę W205 15 będzie można zobaczyć na tegorocznych targach w Warszawie i Kielcach.



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY BAUTEX

Od pomysłu do realizacji – firma Bautex od blisko 20 lat realizuje zabudowy samochodów pogrzebowych na bazie znakomitych marek, zawsze zgodnie z życzeniami klienta. Na zdjęciach model samochodu pogrzebowego Polonez DC z pięcioosobową kabiną kierowcy oraz pierwsza oferta handlowa

Jak zamawia się karawan w firmie Bautex?

Bezproblemowo! Generalnie są dwie możliwości. Ze względu na to, że jesteśmy na rynku od 20 lat, nasza rozpoznawalność jest bardzo duża. Zdarza się, że klienci zamawiają zabudowy, czy też gotowe karawany, telefonicznie i poprzez e-mailowe potwierdzenie ustaleń. Nasze pojazdy można również zamawiać poprzez sieć dealerską danej marki. Aktualnie nasze karawany są w stałej ofercie sieci dealerskiej: Mercedes-Benz, Volkswagen, Peugeot, Citroen, Toyota i za chwilę dołączy Opel. Z importermi tych marek mamy podpisane umowy o współpracy. Na pozostałych markach również wykonujemy zabudowy, z tą różnicą, że w ich przypadku klient musi poświęcić więcej czasu na dokonanie formalności.

Jakie będą karawany przyszłości – za 5, 10, 20 lat?

No cóż, w najbliższych latach z pewnością należy się spodziewać pojazdów z alternatywnymi napędami. Taki jest trend w całej motoryzacji. Jeszcze w tym roku należy się spodziewać co najmniej dwóch marek pojazdów z naszymi zabudowami, które będą napędzane wyłącznie silnikami elektrycznymi. W dalszej perspektywie czasowej spodziewam się, że karawany będą coraz

mniej. Liczba kremacji systematycznie rośnie, nie będzie więc już potrzeby przewożenia trumny, a jedynie wielokrotnie mniejszej urny. ☹

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

Niejednokrotnie z naszej firmy wyjechały karawany, których wykonanie było dużo bardziej czasochłonne niż realizacja standardowej zabudowy. Wielokrotnie byliśmy też jedyną firmą, która zgodziła się na wykonanie zabudowy według wytycznych bardzo wymagających klientów



FOTO: SERWIS PRASOWY FIRMY BAUTEX

Najnowszy model samochodu pogrzebowego w ofercie firmy Bautex – limuzyna W205 15 na bazie Mercedesa charakteryzuje się zgrabną sylwetką i funkcjonalnym wnętrzem, a jego największym atutem są relatywnie niewielkie rozmiary zewnętrzne, dzięki czemu karawan sprawnie pokona cmentarne alejki



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!



Ceremonia pogrzebowa inaczej

Świecki Mistrz Ceremonii w centrum swojej uwagi stawia rodzinę i najbliższych zmarłego. W czasie spersonalizowanego pogrzebu ciepłym, kojącym głosem opowiada historię życia zmarłego, przywołuje najlepsze wspomnienia o nim, pomaga rodzinie pożegnać się z nim i jednocześnie zbudować most do metafizycznej bliskości. Prowadzona przez niego uroczystość to opowieść o życiu, którego częścią jest przemijanie.



Sam o sobie mówi, że jest cmentarnym psychologiem. Indywidualnie podchodzi do każdej rodziny i każdego pożegnania. Za cel stawia sobie wzbudzenie emocji. Rozmawiamy z MATEUSZEM PAWLICKIM, świeckim Mistrzem Ceremonii

Czym się zajmujesz?

Odprowadzaniem ludzi w ich ostatniej drodze do miejsca spoczynku. Pomagam rozłączyć zmarłego z rodziną, przyjaciółmi, znajomymi. Uświadamiam im, że tego człowieka już nie ma, a emocje, które odczuwają, są jak najbardziej na miejscu. Na tę chwilę to moje miejsce i moja droga. Bardzo mi zależy, aby być po stronie rodziny, być dla nich oparciem.

Skąd taki zawód?

Można powiedzieć, że kontynuuję rodzinną tradycję. Od lat 90. mój tata pracował jako kaplicowy, zajmował się między innymi ostatnimi pożegnaniami i zabierał głos na pogrzebach, opowiadając o tych, którzy odeszli. Kiedy byłem starszym dzieckiem, w weekendy towarzyszyłem mu w części jego prac i tak zostało (śmiej). Całkowicie samodzielnie zadebiutowałem jako świecki Mistrz Ceremonii pogrzebowej w 2011 roku. Nie ukrywam, że byłem przejęty i zestresowany, choć oczywiście nie mogłem pokazać tego na zewnątrz. Wtedy mnie

OD 20 LAT JESTEŚMY Z WAMI, DZIĘKUJEMY!

Zapraszamy do odwiedzenia
naszego stoiska podczas
Targów Funeralnych
FUNERAL EXPO w Warszawie
w terminie **31.05.2019- 2.06.2019**
oraz
NECROEXPO w Kielcach
w terminie **14-16.06.2019**



Podczas Warszawskich Targów zaprezentujemy gamę
modeli karawanów. Między innymi będzie można
obejrzyć i kupić karawany marki Mercedes-Benz,
Volkswagen, Peugeot, Toyota i Ford.

**ZAPRASZAMY NA PEŁNĄ PREZENTACJĘ
KARAWANU TYPU LIMUZyna W205 15**



to przerażało i przygniatało, ale z doświadczeniem nauczyłem się dystansować. W tym zawodzie swoje emocje stawia się na drugim miejscu, trzeba je opanować, najważniejsza jest przecież rodzina zmarłego.

W czasie targów funeralnych MEMENTO w Poznaniu opowiadałeś o tym, jak inaczej przeprowadzać ceremonię ostatniego pożegnania na przykładzie pożegnania samego siebie. Choć była to udawana ceremonia, to wzbudziła w zebranych prawdziwe emocje. Ceremonia pogrzebowa inaczej, czyli jak?

Używając słowa „inaczej”, brałem pod uwagę nastawienie ludzi w naszej katolickiej Polsce. Polak myśląc o pogrzebie, widzi księdza i obrządek przez niego prowadzony. Pogrzeb religijny kładzie akcent na odprawianie konkretnych ceremoniałów, które mają zapewnić zmarłemu łatwiejszy dostęp do nieba. Pogrzeb świecki jest bardziej dla ludzi, dla tych osób, które zostają pogrążone w żałobie. Przebieg świeckiej ceremonii w pełni koncentruje się na osobie zmarłego, jego pasjach, zainteresowaniach, osiągnięciach i ciekawych historiach z jego życia. Moim celem podczas prowadzonej przeze mnie ceremonii jest wydobyć z zebranych jak najwięcej emocji, refleksji, wspomnień, wyzwolenie ich i sprawienie, by nastąpiło prawdziwe pożegnanie ze zmarłym. Staram się, by każde słowo, które wypowiadam w czasie ceremonii, dawało otuchę i pomagało ośwoić ze stratą, uswiadamiło, że zmarły nadal będzie żył we wspomnieniach rodziny i znajomych, a ich życie na tym świecie powinno nadal biec swoim rytmem i torem. Jestem trochę takim cmentarnym psychologiem.

Ustaliłeś też własne standardy ostatniego pożegnania. Na czym one polegają?

Mój kanon opiera się na pewnych regułach czasowych – na godzinę przed pogrzebem jestem na miejscu, przygotowuję się, poznaje miejsce. 20 minut przed – jestem w pełni przygotowany do ceremonii, na 6 minut przed ceremonią wchodzę do kaplicy lub kościoła i odtwarzam utwór, który nadaje powagę i niejako nastraja uczestników. Daję zebrany czas na oswojenie się z moją obecnością. Mam też taką zasadę, że zawsze dzwonię do rodziny zmarłego dwukrotnie – za pierwszym razem odrywam ich od codziennych spraw tylko na chwilę, by umówić się na dłuższą rozmowę. Za drugim razem staram się dowiedzieć jak najwięcej o zmarłym – oprócz podstawowych informacji, jak imię, nazwisko, data urodzenia

Z moich doświadczeń wynika, że ludzie chcą korzystać z usług świeckiego Mistrza Ceremonii, choć często nie artykułują tego wprost

Przebieg świeckiej ceremonii w pełni koncentruje się na osobie zmarłego, jego pasjach, zainteresowaniach, osiągnięciach i ciekawych historiach z jego życia

i śmierci, pytam też o zainteresowania, pasje, czym się zajmował zawodowo, czy miał jakieś szczególne osiągnięcia, co lubił czytać, jakiej słuchał muzyki... wyłapuję cytaty, skojarzenia, szczególne wspomnienia. Z tych informacji komponuję mowę pożegnalną, wplatając w nią fragmenty poezji lub prozy. Całość tworzy szczerą, emocjonalną opowieść o sensie życia tej konkretnej osoby i przemijaniu, które jest elementem życia. Staram się przedstawić zmarłego na różnych etapach jego życia, podkreślając jego pasje, zainteresowania, szczególne umiejętności. Dążę do tego, by obecni na pogrzebie jak najlepiej przywołali sobie tę osobę w swoich wspomnieniach, by poczuli z nią duchową bliskość i wewnętrzny spokój. Podczas całej ceremonii mocno podkreślam, że oddajemy hołd zmarłemu i jego życiu. Nie zawsze jednak da się powiedzieć o zmarłym miłe rzeczy. Wtedy posługuję się standardową mową, kończąc ją trzema słowami wypowiedzianymi w imieniu zmarłego: przepraszam (jeśli kogoś uraziłem), dziękuję (za wyrozumiałość), proszę (o pamięć).

Choć ceremonia ma charakter świecki, to przez wzgląd na szacunek do osób wierzących, które przecież również mogą brać udział w pochówku, zawsze proponuję odmówienie modlitwy w intencji zmarłego – na głos lub w ciszy i własnym sumieniu. To znak tolerancji i szacunku wobec wszystkich zebranych. Istotnym elementem prowadzonych przeze mnie ceremonii jest podziękowanie wszystkim, którzy przybyli na pogrzeb i okazali wsparcie rodzinie. Ponieważ moim zadaniem jest też zapewnienie najbliższemu komfortu, często wplatam w zakończenie prośbę o nieskładanie osobistych kondolencji. Znakiem charakterystycznym moich ceremonii jest również odtwarzanie ulubionej muzyki zmarłego w czasie, kiedy kondukt opuszcza kaplicę. Muzyczny wachlarz bywa naprawdę szeroki. Podczas prowadzonych przeze mnie pożegnań na życzenie rodziny odtwarzałem już między innymi utwory zespołu AC/DC, Metallica, Perfect i muzykę ludową.

Czy Twoja obecność na pogrzebie wyklucza obecność księdza?

Absolutnie. Różnica przy pogrzebie z udziałem nas dwojga jest taka, że kapłan bierze na siebie odpowiedzialność za przebieg tej uroczystości, ja natomiast mam swoją chwilę przy grobie – moment ten definiuje liturgia pogrzebowa. Wtedy ograniczam się do wspomnień o zmarłym i ogólnego nakreślenia jego osoby. Obecność księdza zwalnia mnie z mówienia o refleksji i przemijaniu.

Nie stoję w opozycji do osób duchownych. Ostatnie pożegnanie w moim wykonaniu zawiera zarówno aspekt świecki, jak i religijny. Bardzo często prowadzę pogrzeby wspólnie z księdzem, pastorem czy kapłanami innych wyznań czy kultur. Nie jest to problemem dla mnie ani z reguły dla osób duchownych. Oczywiście realizując pożegnanie, muszę zapytać księdza o zgodę na skorzystanie z kościoła lub kaplicy.

Jesteś z Wrocławia, ale działasz nie tylko na terenie Dolnego Śląska. Współpracujesz tylko z zakładami pogrzebowymi czy rodzina może zatrudnić Cię bez ich pośrednictwa?

Prowadzę ceremonie w różnych miastach Polski. Nie stanowi dla mnie problemu pochowanie kogoś w Szczecinie, Wrocławiu czy Poznaniu, czasem problemem jest jednak skoordynowanie terminu z topografią Polski. Stosuję więc zasadę pierwszeństwa rezerwacji terminu, wtedy mam pewność, że dotrę na miejsce ceremonii niezależnie od tego, jak bardzo są od siebie oddalone. Większość próśb o przeprowadzenie ceremonii trafia do mnie z zakładów pogrzebowych. Niewiele osób dzwoni bezpośrednio – są to głównie osoby, które były już na jakiejś prowadzonej przeze mnie ceremonii lub znalazły informację w Internecie. Czasem zdarza się, że osoby organizujące pogrzeb, przy kolejnym zwracają się do mnie już bez pośrednictwa zakładu. Sam nie staram się docierać bezpośrednio do rodzin, bo zwyczajnie nie uznaję tego rodzaju marketingu, myślę, że to byłaby antyreklama i budziłbym niesmak. Wiem też, że w naszym kraju, mocno osadzonym na wartościach chrześcijańskich, ludzie nie mają świadomości, że jest ktoś taki jak

świecki Mistrz Ceremonii. Większość osób organizujących pogrzeb podświadomie ma zakodowane, że powinien w nim uczestniczyć ksiądz. To się wydaje bardzo naturalne i większość pogrzebów jest realizowana właśnie w ten sposób. Z moich doświadczeń wynika jednak, że ludzie chcą korzystać z usług świeckiego Mistrza Ceremonii, choć często nie artykułują tego wprost. Dlatego dobrze jest, kiedy przedstawiciel zakładu pogrzebowego skieruje do rodziny zapytanie o jej preferencje, zapewniając, że niezależnie od wyboru, usługa zostanie wykonana z najwyższą starannością. I nie chodzi tu o promowanie działalności świeckich Mistrzów Ceremonii, ale raczej o pokazywanie klientom możliwości, danie im szansy wyboru w zgodzie z ich poglądami i życzeniami. Myślę, że świadomość świeckich usług pogrzebowych będzie się szerzyła również z ust uczestników takich uroczystości.

Jak zostać świeckim Mistrzem Ceremonii? Czy są jakieś kursy?

Moja nauka odbywała się poprzez obserwowanie taty, przysłuchiwanie się prowadzonym przez niego rozmowom z rodziną zmarłego. On też jest samoukiem. Nie spotkałem się z kursami, które uczyłyby tego zawodu. Uważam, że kluczowe jest poczucie powołania. Trzeba też lubić mówić do ludzi. Na pewno pomocne będą kursy oratorstwa czy ćwiczenia logopedyczne. Ponadto człowiek jako istota społeczna łatwo chłonie emocje z otoczenia. Częste oglądanie ludzi w rozpacz, smutku i przepełnionych bólem nie jest łatwe, dlatego podstawą jest osobowość. 

Rozmawiała: KATARZYNA SUPA

REKLAMA



+48 578 13 13 15
www.grupasebpol.pl

GRUPA SEBPOL
THE BEST QUALITY PRODUCTS

**RĘKAWICZKI JEDNORAZOWE
DIAGNOSTYCZNE I OCHRONNE**

vinyl - nitryl - lateks

już od 9,99zł

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

Warto odkrywać

targi w Europie



- **FUNERAL EXPO** 📅 31.05-2.06.2019 📍 Warszawa, Polska
- **NFE – FUNERAL EXPO 2019** 📅 7-9.06.2019 📍 Stoneleigh, UK
- **NECROEXPO** 📅 14-16.06.2019 📍 Kielce, Polska
- **NECROPOLIS - TANEXPOWORLD RUSSIA 2019** 📅 30.10- 1.11.2019 📍 Moskwa, Rosja
- **FUNÉRAIRE PARIS 2019** 📅 20-22.11.2019 📍 Paryż, Francja
- **FUNERAL FORUM** 📅 22-23.11.2019 📍 Poznań, Polska

chwila refleksji



Nie obawiaj się, że **TWOJE życie**
się skończy. Obawiaj się, że nigdy się
NIE ZACZNIE.

Grace Hansen

Co przeczytać?



Refleksja nad życiem i śmiercią autorstwa wieloletniego przedsiębiorcy pogrzebowego. Caleb Wilde urodził się w rodzinie, która od pokoleń prowadziła zakład pogrzebowy. Jako dziecko bawił się w chowanego w magazynie trumien i podglądał dziadka w jego codziennej pracy. Choć już jako dziecko był mocno obyty ze śmiercią, to w pierwszych latach pracy cierpiał na depresję i miał kryzys egzystencjalny. Autor opisuje swoją drogę od wiary w negatywną wizję śmierci do momentu, w którym dostrzegł w niej coś więcej. W książce znajdziemy sporo przemyśleń i wskazówek, jak lepiej poradzić sobie ze śmiercią, jak ją zaakceptować i jak wesprzeć w trudnych chwilach naszych najbliższych. Przeczytamy o tzw. aktywnym pamiętaniu o zmarłych, którzy nigdy tak naprawdę nie opuszczają tych, których kochali. Książkę wieńczy dziesięć cennych wyznań przedsiębiorcy pogrzebowego oraz sporo inspirujących pytań zachęcających do głębszych refleksji.

Tytuł: Wyznania przedsiębiorcy pogrzebowego

Autor: Caleb Wilde

Wydawnictwo: Znak Horyzont

ISBN: 978-83-240-5504-3

Stolarnia Grodzka

ZAUF AJ NASZEMU DOŚWIADCZENIU!

Produkujemy wyroby drewniane:

- krzyże cmentarne
- obrzeża nagrobne
- ławki cmentarne

Dbamy o szczegóły i wysoką jakość produkowanych wyrobów. Sprawnie adaptujemy się do zróżnicowanych potrzeb i wymagań klientów.

Nasze wyroby dostarczamy osobiście oraz wysyłamy firmą kurierską w dowolne miejsce na terenie całego kraju.

OBUDOWY GROBÓW



KRZYŻE DREWNIANE



ŁAWKI CMEN TARNE



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU

Stolarnia Grodzka
Nowe Grodziczno 22b
13-324 Grodziczno
tel.kom.: +48 503 021 771
e-mail: stolarniagrodzka@wp.pl
www.stolarniagrodzka.pl

Firma rekomendowana przez portal branżowy



WYJĄTKOWE SZKOLENIE

22-23 LISTOPADA 2019

POZNAŃ

www.funeralforum.pl

funeral
forum

inspiracje - marketing - sprzedaż

Bądź S.M.A.R.T.E.R!

Jesteś liderem branży funeralnej? Chcesz nim być?
To wydarzenie jest dla Ciebie!

Zapraszamy do świata konkretnej wiedzy i inspiracji, jakich dostarczy trzecia odsłona wyjątkowego szkolenia Funeral Forum. W dniach 22-23 listopada 2019 ponownie spotkamy się w Poznaniu w gronie liderów, by porozmawiać, o tym jak sprzedawać lepiej i więcej, jak budować swój wizerunek i zwiększać efektywność działań w biznesie funeralnym.

Trzecia odsłona FUNERAL FORUM, wydarzenia szkoleniowo-konferencyjnego o wyjątkowej formule, które dotyka obszaru inspiracji, marketingu i sprzedaży, **skoncentruje się na zagadnieniach związanych z szeroko rozumianą komunikacją, która wpływa na skuteczną sprzedaż, budowanie relacji i wizerunek firm branży funeralnej.**

W czasie Funeral Forum otrzymasz solidną porcję praktycznej wiedzy, okraszoną warsztatami, gotową do wdrożenia w Twojej codziennej działalności. Charyzmatyczni eksperci będą mówić konkretnie i na temat. Do współpracy przy tegorocznym Funeral Forum zaproszeni zostali sprawdzeni trenerzy i szkoleniowcy, praktycy mający pełne zrozumienie dla specyfiki branży funeralnej: **Marta Cała-Sturzb-**

cher oraz **Gabriela Cerowska** z Agencji Marketingowej MOMA i portalu www.marketingfuneralny.pl, specjalista od komunikacji i sprzedaży **Rafał Błachowski** z Błachowski i Partnerzy Centrum Szkoleń i Doradztwa Biznesowego, www.skuteczna komunikacja.pl, projektantka i wykładowca Akademii Sztuki w Szczecinie **Jo Jurga**, specjalizująca się w designie funeralnym oraz trener biznesu **Ziemowit Sosiński**, reprezentujący Actam Communications.

Czy jesteś gotowy na intensywny dwa dni inspirującego, praktycznego szkolenia?
Przy zgłoszeniu do 1 lipca rabat 10%.

Zgłoś udział na
www.funeralforum.pl

Dzięki udziałowi w szkoleniu lepiej zrozumiesz zachowanie klienta i odpowiesz na jego potrzeby. Będziesz wiedział, jak komunikować się skutecznie i czerpać z tego korzyści w postaci większej sprzedaży i bardziej trwałych relacji.

BILET OPTIMUM

szkolenie + lunch + kolacja

399 PLN + 23% VAT (490,77 PLN brutto)

- udział w Funeral Forum – 2 dni szkolenia
- matchmaking wizytówkowy
- bufet kawowy
- dwudaniowy lunch
- Evening Party
- bilet wstępu na targi branży kamieniarskiej Stone
- parking na terenie targów
- dyplom potwierdzający udział w Funeral Forum

BILET PREMIUM

szkolenie + lunch + kolacja + nocleg

599 PLN + 23% VAT (736,77 PLN brutto)

- udział w Funeral Forum – 2 dni szkolenia
- matchmaking wizytówkowy
- bufet kawowy
- dwudaniowy lunch
- Evening Party
- bilet wstępu na targi branży kamieniarskiej Stone
- parking na terenie targów
- dyplom potwierdzający udział w Funeral Forum
- nocleg w hotelu 3* w centrum Poznania

Termin zgłoszeń **18 listopada** Bilety dostępne na **www.funeralforum.pl**

POZNAJ PARTNERÓW FUNERAL FORUM 2019

ORGANIZATOR:



PARTNER GŁÓWNY:



PARTNERZY STRATEGICZNI:



PARTNERZY:



PATRONAT MEDIALNY:



Opinie uczestników poprzednich edycji Funeral Forum:

„Konferencja zainspirowała mnie do zmian, które wdrażam, odkąd tylko wróciłem do firmy. Świetna przestrzeń do wymiany pomysłów i nawiązywania kontaktów biznesowych, również w mniej oficjalny sposób.”

„Część merytoryczna daje możliwość nabycia wiedzy, natomiast część mniej oficjalna daje możliwość nawiązania ciekawych rozmów branżowych - zatem nie mogę się już doczekać kolejnej edycji.”

„Na Funeral Forum pojawiają się ludzie szczerze zainteresowani zmianami w branży i sami gotowi do zmian.”

„Szkrojone na miarę! Idealnie dobrane tematy dla zakładu pogrzebowego.”

„Wysoki poziom. Konkret bez lania wody. Na pewno wykorzystam zdobytą wiedzę.”

„Idealnie dobrane tematy, komfort przestrzeni i cudowna obecność organizatorów.”

„Formuła, która każdemu pozwala wyciągnąć to, co najbardziej dla niego interesujące.”

„Z chęcią wezmę udział w kolejnej konferencji. Zdobywa się wiedzę, kompetencje oraz nowe przyjaźnie.”

„Wspaniała organizacja – wszystko na 5 z plusem!”

„Wykładowcy w sposób ciekawy i rzetelny omawiali poszczególne tematy.”

„Formuła super, małe grono, kameralnie, można było rozmawiać z ciekawymi osobami i wymienić się doświadczeniami (networking). Czyli warsztaty, prezentacje i networking.”

Poznaj partnerów biznesowych

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

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.



www.egrami.pl

E.GRAMI – POMAGAMY PAMIĘTAĆ

ul. Krafcowa 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.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.



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


www.stolarniagrodzka.pl
STOLARNIA GRODZKA

Nowe Grodziczno 22b | 13-324 Grodziczno
tel. kom.: +48 503 021 771
e-mail: stolarniagrodzka@wp.pl

Jesteśmy producentem wyrobów drewnianych, m.in. krzyży cmentarnych, obrzeży nagrobnych i ławek cmentarnych. Istniejemy na rynku od 2016 r. Jesteśmy rzetelną i dynamicznie rozwijającą się firmą. Dbamy o szczegóły i wysoką jakość produkowanych wyrobów. Sprawnie adaptujemy się do zróżnicowanych potrzeb i wymagań klientów. Współpracujemy z wieloma zakładami pogrzebowymi. Nasze wyroby dostarczamy osobiście oraz wysyłamy firmą kurierską w dowolne miejsce na terenie całego kraju.


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: primatech@op.pl

Oferujemy: kapsuły, katafalki, namioty pogrzebowe, nosidełka do urn, nosze transportowe, obrzeża nagrobne, regaty 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.


www.topmetalfunerals.pl
TOPMETAL

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

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


www.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: nitylu, lateksu, winylu 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.


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 dużą ilością prochów zmarłego dostępne w wielu formach, kształtach i kolorach oraz biżuterię pamiątkową z odciskiem palca, profilem lub odciskiem stópki w przypadku dzieci.

CHŁODNIE



www.chlodnictwo-automat.pl

WYTWÓRNIA 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, prosektoriów 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.

GARCAREK

www.garcarek.mercedes-benz.pl

AUTO PARTNER JAN GARCAREK I ANDRZEJ GARCAREK Sp. J.

Ociąg, 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.

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.



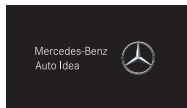
www.bautex.pl

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.

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 rozpoczął działalność 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.



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.

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.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.



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 metalu, 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.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.

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.



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

REKLAMA I MARKETING



www.funer.com.pl

www.uslugipogrzebowe.com.pl

FUNER.COM.PL | BRAINBOX WOJCIECH KUDELA

ul. Śląska 53 / C203 | 81-304 Gdynia
tel. +48 501 759 267

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



www.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.



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.

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.



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 największe 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.

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 doświadczeniu żałoby i kształtuje wrażliwość społeczną na sytuację osieroconych dorosłych i dzieci. Prowadzi szkolenia i warsztaty na temat pomocy osobom w żałobie.

**TOALETA POŚMIERTNA I TANATOPRAKSJA NEKROS**

Ireneusz Migdał
Dzierżawice 21 | 66-446 Deszczno
tel. kom.: +48 607 304 637
e-mail: biuro.szkozenia.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: tanatocosmetyki, tanatopraksji, techniki sekcijnej oraz rekonstrukcji pośmiertnej.


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.

TECHNOLOGIE


www.unison.com.pl
UNISON SP. Z O.O.

ul. Przemysłowa 25 | 83-031 Ciepłowo
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 serię 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 zakładzie.


www.polskiestowarzyszeniepogrzebowe.pl
POLSKIE STOWARZYSZENIE POGRZEBOWE

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

Polskie Stowarzyszenie Pogrzebowe powstało w 1998 r. i było odpowiedzią na potrzebę integracji środowiska usług funeralnych. 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.

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.



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.



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.



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 niepowtarzalne wzornictwo oraz pełne zdobniczych niuansów wykończenie każdej urny.



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.



www.cli.net

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 Szymy z Poznania. Nowością są urny drewniano-ceramiczne z wizerunkami religijnymi oraz personalizowane urny z gniazdami na blaszane tabliczki do zadruku metodą sublimacji.

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.

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.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.

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, EFFF). 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.



maszyny ogrodnicze i komunalne

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.



www.cintaf.pl

CINTAF POLSKA Sp. z o.o.

ul. Wspólna 35/16 | 00-519 Warszawa
tel.: +48 608 104 254
e-mail: partnerzy@cintaf.pl

Oferujemy innowacyjny produkt - Pakiet Assistance CINTAF, obejmujący organizację i finansowanie pogrzebu, wsparcie psychologiczne i prawne. Produkt skierowany jest do firm, instytucji oraz grup, dla których ważne jest zapewnienie wielostronnego wsparcia na wypadek śmierci. Współpracujemy z zakładami pogrzebowymi na terenie całej Polski, świadczącymi usługi na najwyższym poziomie. Zapraszamy do kontaktu.



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!

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, chłodnie, 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.

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.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 ochraniacze oraz kratownicę na wieńce i wiązanki.

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.

REKLAMA



www.funeralforum.pl

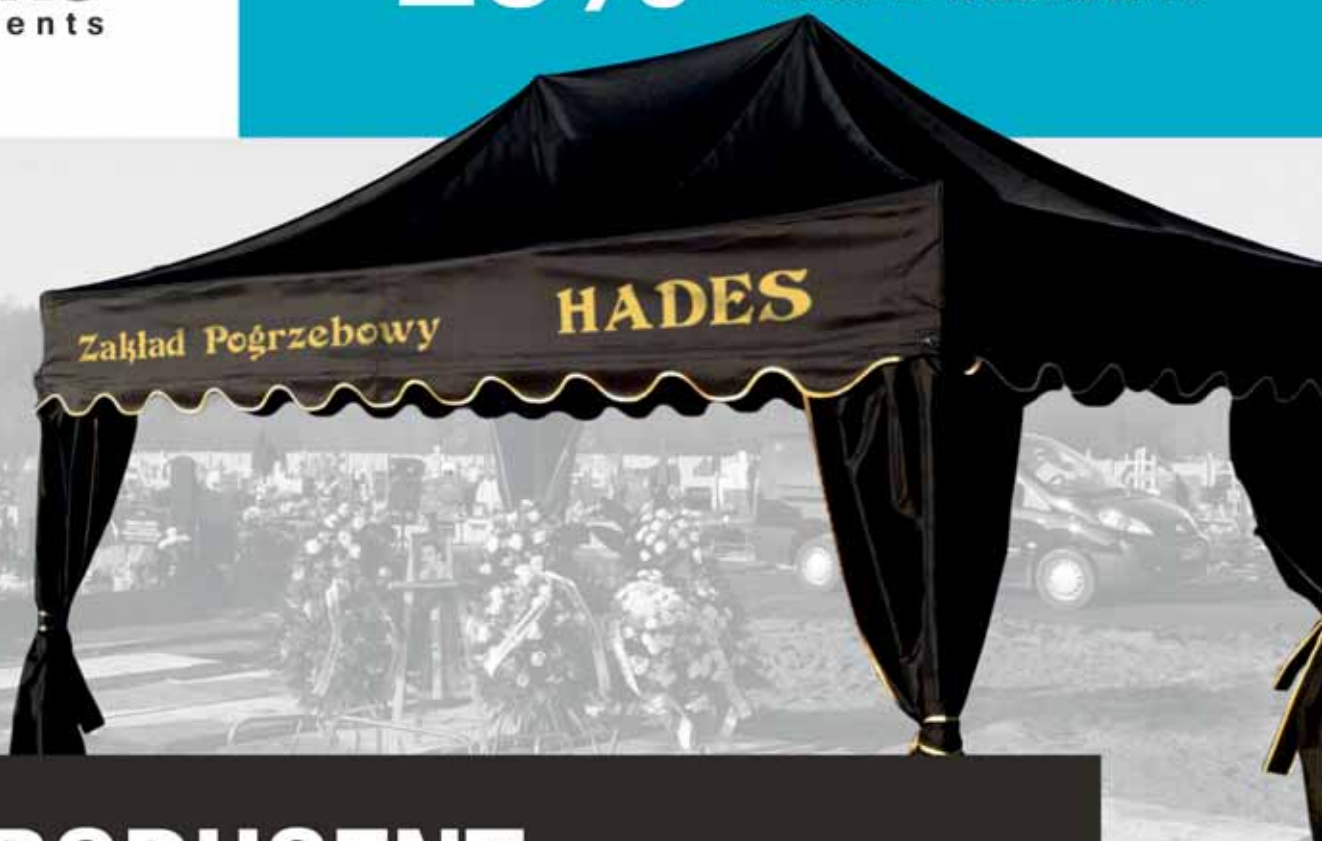
Szkolenie dla liderów branży funeralnej

22-23 LISTOPADA 2019
POZNAŃ

Zostań partnerem wydarzenia

-20%

Odwiedź nas podczas
NECROEXPO w Kielcach
w dniach 14-16 czerwca 2019 r.



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

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



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