

KERA TREND

- KERAMITALIA
**PARTNER
TALÁLKOZÓ**
- A **2 CM-ES
BURKOLATOK**
- A REKLAMÁCIÓ
**KEZELÉS
BUKTATÓI**



2018
01



Kedves Olvasó!

Március második hetében történt számunkra az év eddigi legnagyobb eseménye Siófokon a Hotel Residenceben. Évek óta elmaradt és most sokak kérésének tettünk eleget ezzel a hiánypótló rendezvénnyel. Több mint százan találkoztunk ismét, sokakkal, mint a **Keramitalia viszonteladó partnerhálózat** meghatározó tagjai, valamint ebben a formában most először, **belsőépítészekkel és lakberendezőkkel** kiegészülve.

Ennek a találkozóknak névadó eseménye volt a **TUBADZIN DIZÁJN AKADEMIA**, melynek első kurzusát is itt mutattuk be az érdeklődők számára.

Felvezetőnkben a szakmánk fejlődését és a digitalizációt, mint a jelenkor alap kihívását próbáltuk párhuzamba hozni. Nagyon fontosnak tartjuk, hogy a Vásárlók ma már **kizárólag digitális eszközöket** használnak az elsődleges információ szerzésre és a társadalmi kapcsolataikat is **erősen befolyásolják** a közösségi oldalak. Ebben a digitális környezetben a Keramitalia igyekszik segíteni a webes fejlesztésekkel a Szupercsempe 3D tervező programmal és a jövőben pedig további innovációkkal is. A **konferencia applikáció** használatával pedig egy kicsit mindenki kipróbálhatta a „gamification-t” mint az egyik **legmodernebb** oktatási és motivációs eszközt!

A Tubadzin Management Group képviselőjében **Maciej Malinowski** exportigazgató érdekes videóban tájékoztatott a Tubadzin infrastrukturális fejlesztéseiről és a technológiai beruházásokról is.

A **Tubadzin márka főtervezője - Tomek Smus** látványos előadást tartott a színekről a dizájn ötletek és a divat kapcsolatáról, valamint a csempe, mint konkrét tárgy kialakulásának folyamatáról.

A Tubadzin **építészeknek és tervezőknek** szóló programját a vezető menedzser **Ewa Kryszkiewicz** mutatta be, aki már második éve szervezi a Tubadzin Design Awards sorozatot.

Az előadások után, aki akarta a **gyakorlatban is kipróbálhatta tehetségét** és kreativitását a tervezői workshop keretében. A résztvevők nagyon kreatív ötletekkel oldották meg a feladatokat és valóban remek munkák születtek!

A rendezvény természetesen szakmai munkán túl lazább, könnyedebb arcát is megmutatta. Ennek egyik kiemelt elem volt a vacsora utáni díjkiosztó gála. A nap egyik legnagyobb durránása a **Tubadzin Fashion Show** volt, amely nevéhez híven, valóban **show elemeket** vonultatott fel a közel húsz induló közreműködésével.

Vagány és érdekes megoldásokat láthattunk a fellépőktől, melyek még emlékezetesebbé tették az eseményt. A nap folyamán **legügyesebb applikáció használókat** és a **workshop** legjobb **csapatait**, valamint a **Tubadzin Fashion Show** legkreatívabb résztvevőit díjaztuk!

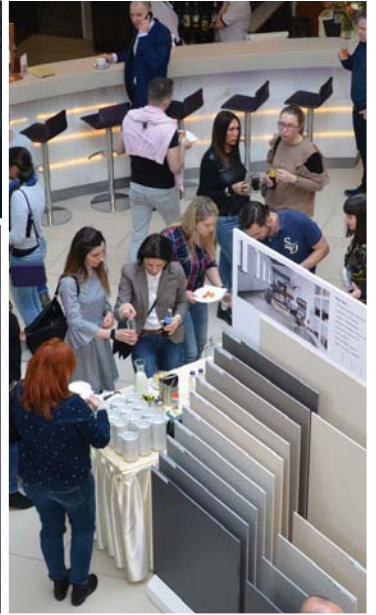
Az esti program a szokásos módon kiválóan alakult! Jó ételek voltak a büfén és kiváló italok kíséretében pedig fokozódott az amúgy is remek hangulat. A táncparkett első számú felelőseként a kiváló Dj Dugó gondoskodott a fergeteges hangulatról, aki a karaoke időszakában néhány nyelvtörőnek számító lengyel slágert is lejátszott az akkor már „pörgő nyelvű” magyar közönség számára.

Minden résztvevőnek hálás szívvel köszönjük, hogy jelenlétével megtisztelte rendezvényünket!

Köszönjük / Dziękuję!

Tisztelettel:

Papp Zsolt
Ügyvezető



TENNI, VAGY NEM TENNI A 2 CM-ES BURKOLATOKAT

Jánny Csaba – Ceragent Kft.
Paradyz, Marca Corona képviselő



Igen, ez egy nagy kérdés. Legalábbis az volt. A személyes véleményem szerint ezen termékek elérték azt a küszöböt, ahol a piac már keresi, és mint egy hosszútávon megfelelő megoldásként tekint rá a kültéri burkolatok terén. Ugye mindenki számára nagy kérdés volt, és talán sokaknak még most is az, hogy mégis miért kell ez? Mire jó? Miért fizessen az ügyfél 15 000–20 000 forintot négyzetméterenként egy normál burkolatért?

Ennek több oka is van, de talán a legfontosabbak a következők:

1. Kültéri burkolásoknál, még nem igazán találták fel azt a stabil ragasztási és fugázási rétegrendet, ami hosszútávon stabil megoldást jelent. Főleg nem nagy méretű sötét árnyalatú lapok tekintetében.
2. A térkő, beton. Ez a klasszikus. Működik, és jó. Azonban design oldalról eléggé korlátozott a technológiai kivitelezés jelenleg. Ergó, mind szennyeltűrés, mind pedig a mai modern digitális kerámiagyártás dizájnjaival nem tudja felvenni a versenyt. Ezzel szemben viszont olcsóbb, ez tény.
3. Természetes kövek. Talán ez az a piac, amit a 2 cm vastag kerámiák egyértelműen ki tudnak váltani. Ugyanis természetes kőben még nem igazán találtak olyan esztétikus szép márványt, mészkövet, gránitot, ami kezelés nélkül szennytaszító, illetve fagyálló lenne 100%-os biztonsággal. Arról nem is beszélve, hogy természetes kő esetén hamar a 60–80 000 forint/m² árat is tudjuk súrolni, aminél a 2 cm-es gres burkolatok jelentősen olcsóbbak.

És ezt fedezte fel a Paradyz is, mint már létező piac. Ezért lépünk be ebbe a szegmensbe, mert ez egy bumm előtt áll, mégpedig nagy bumm előtt. Ezenfelül a Paradyz egy olyan ár sávba jön be ezen termékek piacára, ami előtte nem volt. Első osztályú minőségben, anyagában színezett és retifikált 2 cm vastag 60x60 cm-es lap 10 000 forint/m² alatti fogyasztói áron jelenleg még nem létezik a hazai piacon. Vagyis eddig nem létezett, de most már van, létezik!

Amire fontos figyelned, hogy ezen termékkör teljesen másfajta kommunikációt, bemutatást igényel, arról nem is beszélve, hogy a kisker vásárlók még pillanatnyilag nem igazán tudatosak ezen termékkört illetően. Lehet, hogy még nem is hallottak róla, ezért a keresleti oldal jellemzően építész, kivitelezői (garanciális szerződések miatt), vagy olyan végfelhasználói igény, amely éppen térkövet vagy természetes követ keres kültéri felhasználásra. Ezért rendkívül hangosan kell kiabálnotok a piacotokon, hogy nálatok is van megoldás az igényeikre, feltéve, ha szeretnél kivenni magadnak egy jókora szeletet ebből az egyre nagyobb 2 cm-es gres piaci tortából.

Sok sikert, és gigamennyiségű 2 cm-es eladást kívánok minden résztvevő számára!



A REKLAMÁCIÓ KEZELÉS BUKTATÓI - GYAKORLATI INFORMÁCIÓK



Az elmúlt időszakban sokan kértek tőlünk véleményt és tanácsot, a gyakorlatias és hatékony probléma kezeléssel kapcsolatban. Aki a kerámia burkolólapok, mint építési termék kategória kereskedelmével foglalkozik az tudja, hogy a napi gyakorlat része a nagyszámú értékesítés mellett a ritkán előforduló vásárlói reklamáció is. Talán az mindenki számára egyértelmű és elfogadható, hogy ebben a témában a legpontosabb képet a Keramitaliában látjuk a legjobban.

Nagyon fontosnak gondoljuk és kérünk mindenkit, hogy a kerámia burkolólapokra mindenki úgy tekintsen, hogy **nagy sorozatban, tömegtermeléssel előállított termékek**, amiben sajnos lehet HIBA!

A technikai fejlődéssel és a jelentős mennyiségű volumen növekedéssel a gyártók igyekeznek a probléma mentes áru kibocsátásra, de tudhatóan nekik is megvannak a saját érdekeik, ami mellett I.o. minőséget gyártanak. A Vásárló számára a minőség szubjektív megközelítésű és nagyon sokszor a burkolók is felerősítik a probléma nagyságát, ezzel nehezítve a korrekt lezáráshoz kapcsolódó lehetséges megoldásokat! A termékekre vonatkozó bejelentések legnagyobb számban a középponti íveltség (planaritás, középponti boltozódás) kisebb számban pedig élek íveltsége és felületi problémákra vonatkoznak.

Minden a termék gyártásával összefüggő jellemzőt és tulajdonságot szabvány - MSZ EN 14411 -tartalmaz és szabályoz. (csak I.o. minőségű termékre)

Ez egységes ún. **harmonizált európai szabvány** melynek az a célja, hogy minden gyártó **egységesen, azonos feltételek** és paraméterek alapján **gyártsa** le termékeit.

Ez a Kereskedőknek (**Vállalkozás**) és a Vásárlóknak (**Fogyasztó**) azt jelenti, hogy **azonos besorolású** termék (pl. porcelán lapok) azonos műszaki, fizikai és dimenzionális feltételeknek kell, hogy megfeleljenek gyártási helyszíntől (gyártói márkától) függetlenül.

Nagyon fontosnak tartjuk, hogy az értékesítési folyamatban, azaz már az eladás pillanatában tisztázni kell az Ügyféllel azokat az **aggályosnak tűnő kérdéseket**, amelyek valamilyen vélt vagy valós reklamációhoz vezethetnek! (pl: görbeség, felület fényessége, dekoráció változatossága, csúszásmentesség, élcsiszolás, fugaszélesség stb.) A **tónus és kaliber eltérésekből** adódó problémákat pedig kifejezetten az **eladáskor** javasoljuk az Ügyféllel átbeszélni, mert a tartalék képzéssel elkerülhetők az utólagos bosszúságok és félreértések.

Tudjuk, hogy előre **nehéz felkészülni** konkrét problémákra, de a szabványi toleranciák olyan mértékű eltéréseket adnak, amelyek sokszor a **Fogyasztó szubjektív megítélése** alapján már nem megfelelőek számára. Ettől függetlenül a **termék megfelelő, I.o. minőségű** és alkalmas arra az igénybevételre amire kiválasztották. Az alábbi táblázatban néhány gyakorlatias adat a probléma értelmezéséhez:

Termék típus	Középponti íveltség mértéke (az átlóra vonatkoztatva)	Élek íveltsége (gyártási méretre vonatkoztatva)	Vetemedés (az átlóra vonatkoztatva)	Látható felületi hibák
$E \leq 0,5\%$	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	95%-ban mentes
$0,5\% \leq E < 3\%$	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	95%-ban mentes
$E \geq 3\%$	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	95%-ban mentes
$E > 10\%$	az átló hossz $+0,5\%$ és $-0,3\%$ között, max $+2$ mm és $-1,5$ mm	az átló hossz $+0,5\%$ és $-0,3\%$ között, max $+2$ mm és $-1,5$ mm	az átló hossz $\pm 0,5\%$, max. ± 2 mm	95%-ban mentes
PL: 60x60 kőporcelán lap / $E \leq 0,5\%$	(840 mm) azaz, max. ± 2 mm	(840 mm) azaz, max. ± 2 mm	(840 mm) azaz, max. ± 2 mm	95%-ban mentes

Forrás: MSZ EN 14411 szabvány

A FOGYASZTÓI PANASZ és reklamáció kezelésének és bejelentésének a gyakorlatban nagyon fontos jelentősége és jogi következményei vannak. Jelentős változást hozott az **19/2014. (IV.29.) NGM rendelet**, mely a korábbi rendeletet váltotta fel és a **Vállalkozás, valamint a Fogyasztó közötti panaszos** kapcsolatot hivatott szabályozni.

A jogszabály **Vállalkozást és Fogyasztót** különböztet meg elsődlegesen. Természetesen, amennyiben egy eljárásban indokolt az ellátási láncban szereplők minden esetben jól azonosíthatók (számla alapján).

De a legfontosabb, hogy a **Vásárlóval közvetlenül szerződéses jogviszonyban** álló az elsődlegesen felelős a Vásárló panaszának kezelésével kapcsolatban.

Sokszor tapasztaljuk, hogy a Vásárlói bejelentés – függetlenül annak kötelezően szükséges tartalmi elemeinek meglététől – direktben a Keramitalia valamelyik munkatársa részére kerül tovább küldésre Partnereink részéről.

A Vásárló reklamációjának ezen módszerrel történő (függetlenül attól, hogy jogos, vagy nem jogos) kezelése **ellentétes** a rendeletben leírtakkal, **hibás gyakorlat és rossz megoldás**.

A Keramitalia importőrként a termékek forgalomba hozataláért tartozik elsődleges felelőséggel a termék megfelelő tulajdonságaiért pedig a Gyártó, de a Vásárló szempontjából, hibás teljesítés esetén akár egyetemlegesen a teljes láncban résztvevő Vállalkozások.

A hangsúly azon van, hogy ki-kitől szerezte be a reklamáció tárgyát képező terméket.

Mivel a Vásárló közvetlenül a Viszonteladótól (Eladó) vásárolta meg, ezért az elsődleges kommunikáció (pl: Vásárlói reklamáció bejelentő, Helyszíni vizsgálati jegyzőkönyv) a Viszonteladó kötelessége. Amennyiben a Vásárlótól a **szükséges információkat nem szerzi be, nem tájékoztatja az eljárás folyamatáról és nem informálja pontosan és jól dokumentálhatóan** az eljárásban résztvevőket - valószínűsíthetően súlyosan **hibázik**.

Kérjük, hogy a **bejelentést minden esetben írásban tegyék** meg, erre több letölthető dokumentumot is rendelkezésre bocsátottunk immár hosszú évek óta. Az alap információkon túl **FONTOS**, hogy egyértelműen ki kell derülni, hogy Viszonteladó partner **milyen erőfeszítést tett** a reklamáció megoldására, illetve ezen erőfeszítések során Vásárló **milyen kéréssel, követeléssel** lép fel vele szemben.

Általában elmondható, hogy ezeket a szempontokat sokan figyelmen kívül hagyják, ami a fenti példa alapján jelentős veszélyt hordoz magában.

Azokat a problémákat, amiket a helyszínen meg lehet oldani, ott további idő, pénz és energia befektetés nélkül le kell zárni. Amennyiben a Viszonteladó és Vásárló **nem tudják megnyugtatóan** zárni a problémát, **akkor van értelme** az importőrhöz vagy a gyártóhoz fordulni.

Engedjék meg, hogy a ezt a nehéz témát azzal zárjam, hogy a termékeket **minden európai gyártó egységes szabványi környezetben** (MSZ EN 14411) gyártja és nagyon pontos mérő rendszerekkel ellenőrzik a kész termékeket. Ebből adódóan a dimenzionális hibák Vásárló részéről történő „szubjektív” megítélése nem biztos, hogy valós reklamáció tárgyát képezik.

Ezen probléma eldöntésére **szakmailag felkészült, szabványi, jogi alapismeretekkel rendelkező empátikus Eladói fellépés** szükséges!

Reméljük, hogy ezzel az összefoglalóval segíthettünk a jövőbeni fogyasztói panaszok kezelésével és lezárásával kapcsolatban!



GYÁRI SZEMMEL – VÉLEMÉNYEK A TUBADZIN DIZÁJN AKADEMIÁRÓL

Ducki Ágnes – Tubadzin értékesítési koordinátor

A lengyel Tubadzin gyár - több mint egy évtizedes magyarországi tevékenységével - burlolólap piacunk jelentős részét már meghódította.

Köszönhető ez annak, hogy nemcsak a termékei fejlődnek lendületesen mind technológia, mind a választék tekintetében, de egyre nagyobb gondot fordít azok széles körű bemutatására, megismertetésére is. Jó néhány éve már, hogy létrejött és sikeresen működik a „Tubadzin Academy”, amelynek célja

az építészekkel, lakberendezőkkel való kapcsolatok sokrétű építése. Ennek legutóbbi jelentős magyar állomása éppen a Keramitaliával karöltve szervezett Tubadzin Design Akadémia volt Siófokon, ahol a gyár részéről megjelent: Maciej Malinowski - export igazgató, Ewa Kryszkiewicz - a Tubadzin Academy, vezető menedzsere, Tomek Smus, - a Tubadzin márka fő tervezője, és természetesen Artur Skoczynski, a magyar piacért a kezdetek óta felelős vezető.





Maciej Malinowski – *exportigazgató*

Lelkesen készültünk az eseményre – van mire büszkék lennünk, és van kinek megmutatnunk! Harmincöt éves múltira visszatekintő gyárunk új, harmadik üzemcsarnoka – amelyet 290 nap alatt hoztunk tető alá 2016 novemberére – Közép-Kelet-Európa legmodernebb gyára lett. Már bármit elő tudunk állítani, amit csak el lehet képzelni ebben a témában. Nagy újdonság pl. az itt alkalmazott „continua plus” – azaz a folyamatos hengerlési technológia, amelynek köszönhetően innovatív, óriási méretű 120x240 cm mázas greslapok is kerülnek le a gyártósorokról. Ezek a MONOLITH márkájú burkolólapok, amelynek többi darabja sem kicsi: 60x60, 80x80 60x120, 120x120 cm.

Tomek Smus – *a Tubadzin márka vezető tervezője*

Többen dolgoztunk azon, hogy meggyőzzük gyárunk vezetőségét, ne egyszerűen lapokat gyártsunk, hanem koncepciókat, lehetőségeket a belsőépítészeknek, lakberendezőknek. Így az utóbbi évekre elértük, hogy dizájnerek dolgoznak dizájnereknek: azaz gyári csapatunk neves tervezők vezetésével alakítja kollekcioit. Megnyugvással tapasztalom itt a rendezvényen is, hogy a magyar tervezők értik ezt a koncepciót, s egyre szélesebb körben érdeklődnek iránta. Biztos vagyok abban, hogy kollekcioink kimeríthetetlen lehetőségeivel dolgozni egyenesen játék lesz számukra, valamint abban is, hogy egyre több örömet találnak majd benne!

Ewa Kryszkiewicz – *a Tubadzin Academy és a Fejlesztési Osztály menedzsere*

A Tubadzin Akadémia tevékenysége részletesen kidolgozott, többfelé ágazó projekt. Sokévi nemzetközi tapasztalattal a hátunk mögött mára már elmondhatjuk, hogy a tervezőkkel való kapcsolat ápolása igen fontos és eredményes. Rengeteg értéket ad hozzá a dizájn közös fejlesztéséhez. Magyarországon is tartottunk ennek értelmében már többféle találkozót, s azt látom, hogy nagyon kreatívak az itteni szakemberek. Bizonyította ezt konkrétan a helyben végzett műhelymunka, vagy a csempekollekciók ihlette fergeteges divatbemutató is! Remélem, e nagyszerű szakemberek élnek a lehetőséggel és megmutatják magukat végre a nemzetközi porondon is: a Tubadzin Design Awards pályázatunk július végéig tart (www.tubadzin.pl/design/), és továbbra is NAGYON várjuk a magyar jelentkezőket!

Artur Skoczyński - *a magyar piac menedzsere*

Sok éve figyelemmel kísérve a magyar piacot elmondható, hogy a fejlődés minden szempontból meredeken felfelé ível, így a mi munkánk is egyre több és sokrétűbb.

A mostani találkozást szintén nagyon értékesnek ítélem, mert nemcsak az eredményeket tükrözi de egyben előremutató is. Úgy tűnik, sikerült elérni célunkat, amihez nem kevésbé járult hozzá a résztvevők lelkesedése, figyelme és kreativitása. Köszönjük a Keramitaliának és a Résztvevőknek egyaránt!



Zalakerámia



2018-as újdonságaink - SYLVIE

20 x 60 cm



SYLVIE F-62053

6,7 x 60 cm



SYLVIE SZ-62053



ZBD 62053



GIARDINO F-62053



ZCD 62053

A termékcsalád már elérhető!

www.zalakeramia.hu

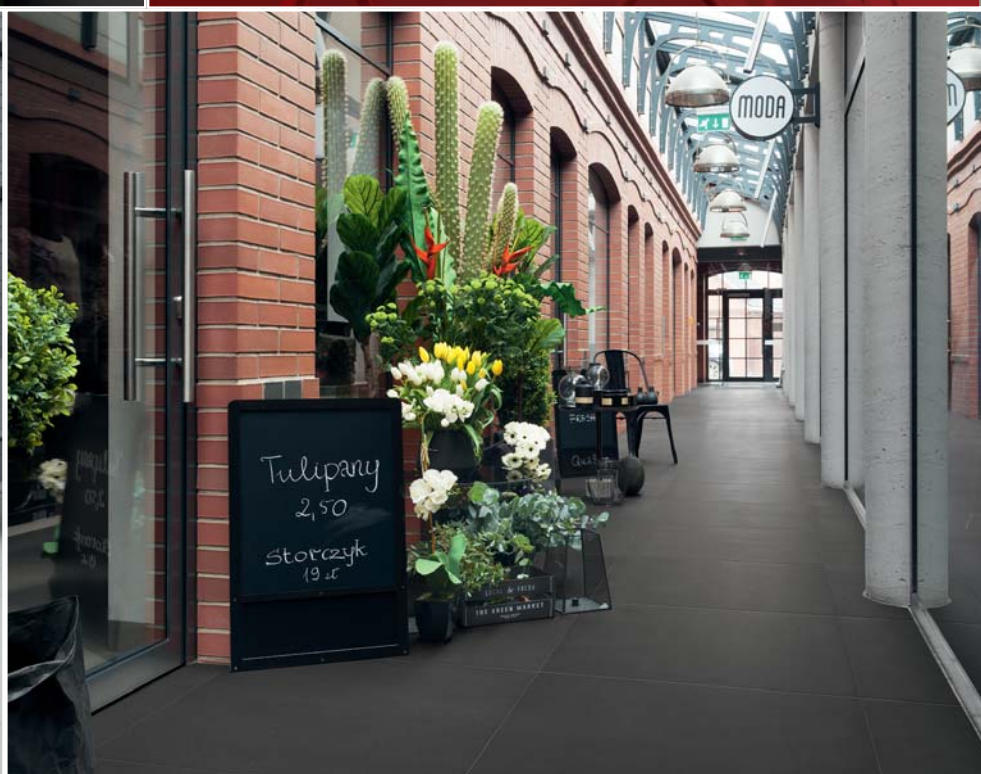
info@zalakeramia.hu

ÚJDONSÁG A TUBADZIN KÍNÁLATÁBAN ANYAGÁBAN SZINEZETT KŐPORCELÁN LAPOK

TUBADZIN **INDUSTRIO**



- ◆ FAGYÁLLÓ
- ◆ VASTAGSÁG: 10 mm
- ◆ R10/B CSÚSZÁSI ELLENÁLLÁS ÉRTÉK (MATT FELÜLET ESETÉN)
LAPPATO FELÜLETTEL IS ELÉRHETŐ
- ◆ CSISZOLT ÉL KIALAKÍTÁS (RECTIFIKALT)
- ◆ MÉRETEK: 598×598 mm
798×798 mm
598×1198 mm
1198×1198 mm



GYERE EL HOZZÁNK ÉS VEGYÉL RÉSZT A TRÉNINGÜNKÖN!

2 nap alatt felfrissítheted tudásodat és rengeteg új ismeretet is szerezhetsz. Sokan kérték, hogy segítsünk abban - **Hogyan lehetek jobb szakember?**

Ha eljössz, biztosan találkozol a következő témákkal, melyekre a legjobb jellemző a gyakorlatias megközelítés!

GYÁRTÁS TECHNOLÓGIA

- felületek, mázak, kopásállóság, csúszásmentesség, speciális felhasználások
- terméktípusok, termékjellemzők, dekorálási eljárások
- alkalmazástechnika, hő terhelt felületek burkolása

BELSŐÉPÍTÉSZETI ALAPOK, GYAKORLATIASAN ÉS KÖZÉRTHETŐEN

- színelmélet, színek hatása
- mit mivel kombinálhatok (anyagok, textúrák)
- térszervezés, ergonómia
- perspektíva rajzolás, mint az egyik leghatékonyabb fegyver a meggyőzésben
- divat és a stílusok kapcsolata a belsőépítészetben
- design és hangulatok a gyakorlatban

KÖZGÁZ ÉS MARKETING ÉRTHETŐEN

- fogyasztási hajlandóság, vásárlói típusok, vásárlói hasznosság, vásárlói élmény, találati élmény
- kereslet-kínálat összefüggése, piaci ár, mint az érték kifejezés eszköze
- reklámok hatása, internet és a vásárló viszonya, tudatos vásárlás, termék kiválasztás folyamata

KOMMUNIKÁCIÓS TECHNIKÁK A GYAKORLATBAN

- profi tárgyalás vezetés és metakommunikáció – valóságos körülmények között
- kommunikációs stílusok alkalmazása
- kézi rajz, mint az egyik legjobb vizuális segédeszköz

GYAKORLATI FELADATOK

- egyéni és páros kommunikációs gyakorlatok – segít a videotechnika
- egyéni enteriőr tervezés
- tárgyalástechnika és testbeszéd – Hogyan is működik mindez a gyakorlatban?

**G
N
N
É
T
RÉ
N
T
RÉ
N
T**

**HOGYAN
LEHETEK
JOB
SZAKEMBER**

Ha számodra is érdekes lehet a részvétel, kérjük jelentkezz **Bakacsi Erikánál** a **30/894-6443** számon, vagy a **marketing@keramitalia.hu** e-mail címen!

Valore BÚTOR

- 16 mm vastag, páraálló bútorlap
- Fényes és matt felületekkel
- 60–80–120 cm-es méretben
- Kiváló minőségű „Soft close” záródású mechanikával szerelve
- Porcelán mosdóval
- Fém fiókok (50.000 ciklus) – AMBIO, ELEMENT szériák
- Bútorlapból készült fiókok (50.000 ciklus) – JUMP, KWADRO, NAXOS szériák

**MINDEN
VALORE BÚTOR
AZONNAL,
RAKTÁRKÉSZLETRŐL
SZÁLLÍTHATÓ!**



**MODERN STÍLUS,
KIVÁLÓ ÁR!**

AMBIO
FÜGGESZTETT KIVITEL



**60 cm-BEN
A LEGJOBB ÁRON!**

NAKSOS
FÜGGESZTETT KIVITEL

KERA
TREND
Kupon

8% ENGEDMÉNY

minden VALORE bútorra valamint RELAX 16×98, RANCHO 20×60, PONTE 20×60, Mixstone 20×60, ESSENZE 20×80 fahatású termékekre!

Ha kedvezményes beszerzését a Keramitalia nagykereskedelmi webshopon keresztül adja fel, akkor a „KERA-TREND Kupon 8%” jeligét kérjük a megjegyzésbe beírni!

Amennyiben e-mail-es rendeléssel szeretné a KUPONT érvényesíteni, akkor a megrendelés szövegébe írja be: „KERA-TREND Kupon 8%”.

Az engedmény **egyszeri beszerzésre**, 2018. április 30-ig leadott, **VALORE bútorokra** és a **megjelölt burkolólapokból**, tetszőleges összetételű rendelésre vonatkozik.

2018. MÁJUS 1. UTÁN A KEDVEZMÉNYES KUPON MÁR NEM ÉRVÉNYES!