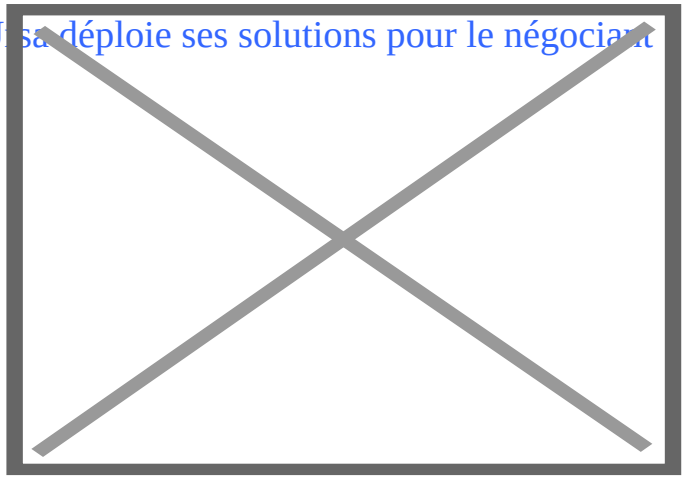
juillet 2010

Ursa

Ursa déploie ses solutions pour le négociant



Ursa développe toute une série de nouveaux outils pour aider les négociants à conseiller leurs clients dans le choix de solutions d’isolation.

Le spécialiste de la laine minérale et du polystyrène extrudé a tout d’abord édité une brochure qui présente de manière claire et pédagogique les solutions répondant aux réglementations en vigueur : BBC/RT 2012, RT 2005, RT rénovation. Facile d’accès, grâce aux schémas et aux mises en situation, ce guide est conçu pour permettre à tous de se repérer dans une offre parfois complexe et technique. Son but est d’aider le distributeur à bien appréhender les questions d’isolation pour qu’il puisse proposer à ses clients la solution la mieux adaptée à leur problématique, en tenant compte des aspects techniques mais aussi de performance, de coût... Mieux informé, le distributeur peut également adapter plus facilement son plan de stock par solution proposée.

Autre initiative à l’attention des négoces, Ursa lance un kit de promotion et d’information, qui accompagne sa solution « d’éco-isolation » PureOne. Il se présente sous la forme d’un CD-Rom interactif, simple d’utilisation, qui réunit tous les outils de promotion, de publicité, de marketing direct… que le fabricant juge les plus en phase avec les attentes du marché. L’objectif est de donner aux négociants la possibilité de disposer d’un véritable outil de communication, personnalisable et utilisable quand ils le souhaitent, en fonction de leurs actions, pour dynamiser leurs ventes PureOne et, selon la marque, affirmer leur image de spécialiste sur le plan local. S’adaptant à tous les plans de vente, ce kit incitera par exemple les distributeurs à mettre en place des déjeuners thématiques

PureOne dédiés à leurs clients, des opérations de promotion et autres événements commerciaux sur les points de vente...

L'offre à la carte d'Ursa

Depuis le lancement de PureOne en juin 2009, le fabricant Ursa a procédé à une réorganisation de son offre. Cette dernière regroupe désormais trois produits phares de la marque. La gamme Premium est représentée par la laine PureOne qui bénéficie d’une formulation sans formaldéhyde afin d’améliorer la qualité de l’air intérieur et garantir les risques d’incendie. Pour un meilleur rapport qualité-prix, le fabricant propose la gamme Geo, une laine standard qui se distingue par l’amélioration du liant, toujours

pour améliorer la qualité de l'air intérieur. Enfin, la gamme de polystyrène extrudé est matérialisée par XPS, une offre technique complémentaire destinée aux applications sols et terrasses.

Concernant les services, Ursa propose des livraisons, dans le même camion, de tous ces produits panachés entre eux avec la possibilité de commander entre deux et vingt palettes afin d'optimiser les livraisons et de les assurer dans les meilleurs délais. De plus, ce panachage contribue à la diminution du nombre de véhicules en circulation.