

BDR THERMEA NEWS



Новая веха в истории BAXI — 2 миллиона котлов для российских домов!

Содержание

- Юбилейный 2 000 000 котел BAXI **3**
- Юбилей учебного центра БДР Термия Рус **7**
- Открытие логистического комплекса в Сибири **9**
- Лидеры как преподаватели **11**
- Бонусная программа Luna Team **13**
- Новинки: Ampera Plus, Pro **15**
- Трейд-маркетинговые акции «БДР Термия Рус» **18**
- Бизнес-обучение в Екатеринбурге **19**
- Цифровой маркетинг **21**
- Социальные сети. Результаты **22**
- Всероссийский Форум СТРОИТЬ ИЖС **28**
- BAXI Travel в Республике Адыгея – Большой Тхач **29**
- Конкурс фотографий **30**
- Социальные проекты: передача котлов в благотворительных целях **32**





Новая веха в истории BAXI

2 миллиона котлов для российских домов!

В октябре 2023 года в истории ООО «БДР Термия Рус» наступила новая веха: количество реализованных настенных и напольных котлов BAXI в России составило 2 000 000 единиц! Таких внушительных показателей удалось добиться за 21 год активной работы на отечественном рынке оборудования HVAC-индустрии.

Авторы: Елена Михасева, Елена Сучкова



Глобальное присутствие BDR Thermea

Компания «БДР Термия Рус» входит в ТОП-8 крупнейших стратегических подразделений международной Группы BDR Thermea по обороту и показывает устойчивый рост продаж в течение последних пяти лет. Заводы и сбытовые подразделения международного холдинга расположены в десятках стран мира.

Под брендами BAXI и De Dietrich на российский рынок поставляется отопительное оборудование из ряда стран Европы, преимущественно из Италии, Нидерландов и Франции, а также Турции и Китая. BAXI и De Dietrich – международные торговые марки с многовековым опытом производства котельного оборудования для бытовых и промышленных применений.

BDR Thermea постоянно развивается, специалисты компании разрабатывают оптимальные решения для максимального соответствия требованиям заказчиков и внедряют инновационные технологии. В 2019 году был представлен первый в мире бытовой водородный котёл BAXI, который был создан в центре исследований и разработок BDR Thermea Group в Италии (BAXI S.p.A.). Основными критериями оборудования являются высокая технологичность, безупречное качество, надёжность, энергоэффективность и экологичность.

При разработке нового котельного оборудования европейские инженеры «Центров компетенций» BDR Thermea учитывают потребности и особенности российского рынка. В рамках стратегии развития компания «БДР Термия Рус» особое внимание уделяет OEM-продуктам российского производства.



Успешный выход на российский рынок

В 2002 году в Москве были открыты представительства BAXI и De Dietrich. С этого началась история успеха компании «БДР Термия Рус» в России.

Компания «БДР Термия Рус» – надёжный и стабильный поставщик настенных и напольных котлов BAXI и De Dietrich с широкой сетью филиалов, с более чем 850 авторизованными сервисными центрами, 50 складами запчастей и обширным складским логистическим комплексом в Московском регионе.

За счёт концентрации котлов в логистическом комплексе у нас есть возможность в кратчайшие сроки доставить оборудование BAXI и De Dietrich в любую точку нашей страны. Поставки оборудования в Российскую Федерацию осуществляются на регулярной основе.

В настоящее время функционируют несколько логистических центров «БДР Термия Рус» в различных городах России: Краснодаре, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге. В середине октября 2023 года состоялось открытие нового регионального склада в городе Новосибирске.

«БДР Термия Рус» ведет активную маркетинговую деятельность. Компания участвует в отраслевых выставках, таких как «Aquatherm», «Open Village», «Строим дом», «СТИМЭкспо» и «Энергоэффективность. XXI век». Под эгидой «БДР Термия Рус» собираются крупнейшие партнёры компании для участия в выставке BAXI Expo в различных городах России. Кроме того, специалисты «БДР Термия Рус» на постоянной основе проводят технические семинары и вебинары для сотрудников проектных и монтажных организаций.

Технические специалисты «БДР Термия Рус» осуществляют подбор оборудования для проектов любой сложности. Мощная научно-техническая база – основа работы наших экспертов, обеспечивающая устойчивое развитие компании. Для представителей монтажных организаций сотрудники ООО «БДР Термия Рус» регулярно проводят обучение на действующем оборудовании во флагманском учебном центре «БДР Термия Рус» в г. Иваново и учебных классах МГСУ в г. Москве.

Для удобства работы и получения широкого спектра информации об обо-

рудовании в начале 2023 года компания «БДР Термия Рус» выпустила мобильные приложения BAXI Profi и De Dietrich Club. Также стоит отметить совместные проекты с партнёрами. Особое внимание в компании уделяют деятельности в социальной сфере.

На основе данных исследования индекса потребительской лояльности (NPS) клиентов BAXI, проведенного в 2023 году, общий показатель NPS составил 74%. В опросе приняли участие респонденты из 14 стран. Исследование проводилось среди целевой аудитории «монтажники» и «сотрудники сервисных центров». Индекс приверженности представителей монтажных организаций бренду BAXI в России находится на отметке 82%.





Результат, основанный на доверии

Такие впечатляющие показатели предполагают соответствие строгим стандартам качества в компании и высокую мотивацию сотрудников.

2 000 000 реализованных в России котлов BAXI – результат слаженной работы нашей команды, основанный на доверии наших партнёров и клиентов.

Мы выражаем благодарность за долгосрочное сотрудничество и будем рады и в дальнейшем концентрировать усилия в части развития сервисной, технической и маркетинговой поддержки.



Юбилейная дата

учебному центру ООО «БДР Термия Рус» в городе Иваново 15 лет!

19-октября флагманский Учебный центр ООО «БДР Термия Рус» в г. Иваново отпраздновал 15-летний юбилей! Среди приглашенных гостей присутствовали мэр города Иваново Владимир Николаевич Шарыпов, ректор ИГЭУ Григорий Васильевич Ледуховский и топ-менеджмент официальных дистрибьюторов ООО «БДР Термия Рус».

Автор: Елена Сучкова





Учебный центр ООО «БДР Термия Рус» – современная платформа для практического обучения специалистов в сфере отопления. Научный центр на базе Ивановского государственного энергетического университета позволяет готовить грамотных востребованных экспертов и вместе с коллегами двигать науку вперед.

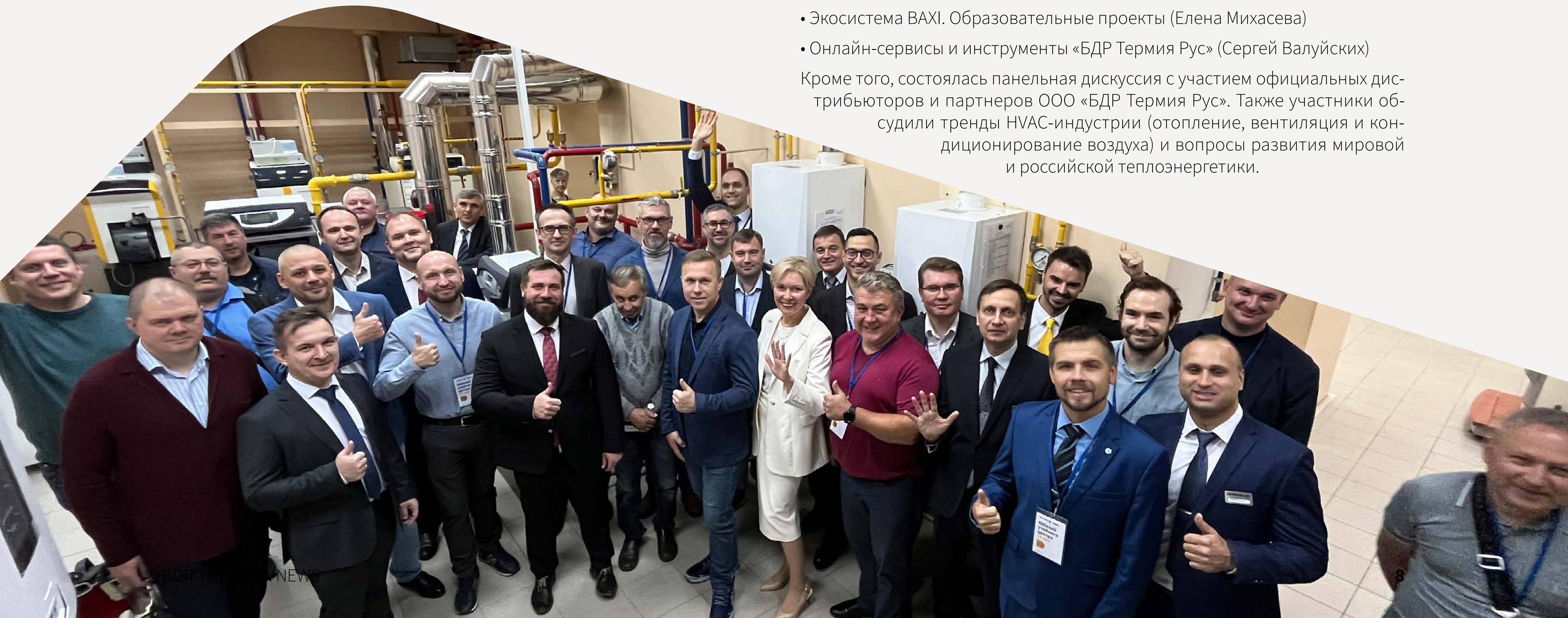
Участникам мероприятия была предложена насыщенная деловая и культурная программа. Юбилейные мероприятия продолжились в конференц-зале

БЦ «Парус». Гости заслушали выступление ректора ИГЭУ Григория Васильевича Ледуховского, а затем погрузились в историю развития Учебного центра.

В рамках бизнес-программы топ-менеджеры ООО «БДР Термия Рус» представили презентации по следующим темам:

- История развития Учебного центра (Иван Архипов)
- Стратегия развития компании «БДР Термия Рус» (Алексей Мишуков)
- Экосистема ВАХИ. Образовательные проекты (Елена Михасева)
- Онлайн-сервисы и инструменты «БДР Термия Рус» (Сергей Валуйских)

Кроме того, состоялась панельная дискуссия с участием официальных дистрибьюторов и партнеров ООО «БДР Термия Рус». Также участники обсудили тренды HVAC-индустрии (отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха) и вопросы развития мировой и российской теплоэнергетики.





**Открытие логистического комплекса
ООО «БДР Термия Рус»**

в Новосибирске!

19 октября в Новосибирске состоялось официальное открытие нового (шестого по счету) регионального складского комплекса ООО «БДР Термия Рус» с участием приглашенных партнеров из СФО.

Авторы: Алексей Борисов, Елена Сучкова



Современный складской комплекс класса А, расположенный в промышленно-логистическом парке Новосибирской области по адресу: с. Толмачево, о.п. 3307 км., 16/1, соответствует всем современным требованиям к логистическим центрам такого уровня и призван обеспечить рынок Сибири и близлежащих регионов отопительным оборудованием под марками BAXI и De Dietrich.

Программа мероприятия, в котором совместно с представителями сибирского филиала участвовали сотрудники отдела логистики ООО «БДР Термия Рус» из Москвы и партнеры из Сибирского федерального округа, состояла из двух частей. В первой части прошла конференция с презентацией основных характеристик склада. Кроме того, участники уделили внимание стратегии развития дистрибуции ООО «БДР Термия Рус» в Сибири и обсудили основные вопросы в формате открытого диалога.

Во второй части все гости переместились на склад и приняли участие в тор-

жественной церемонии открытия с перерезанием красной ленточки. Специалисты ООО «БДР Термия Рус» и партнеры смогли увидеть уже поступившее на склад оборудование и оценить масштаб и уровень оснащенности нового складского логистического комплекса. Официальная церемония завершилась вручением памятных подарков всем участникам.

ООО «БДР Термия Рус» благодарит всех партнеров в Сибирском федеральном округе и желает устойчивого развития, а новый складской комплекс будет способствовать в достижении этой цели!



Лидеры «БДР Термия Рус»:

держим курс на образовательный продукт!

26 и 27 сентября топ-менеджеры ООО «БДР Термия Рус» представили презентации своих образовательных продуктов бизнес-сообществу Школы управления SKOLKOVO.

Директор по маркетингу Елена Михасева, руководитель регионального офиса в г. Нижнем Новгороде Сергей Шипов и руководитель регионального офиса в г. Ростове-на-Дону Сергей Агарин прошли обучение в Школе SKOLKOVO по программе «Лидеры как преподаватели» и примерили на себя ответственную роль преподавателей.

Автор: Елена Сучкова





Результаты обучения топ-менеджеры ООО «БДР Термия Рус» представили в презентациях на следующие темы:

- Экономика впечатлений: управление эмоциями в B2B-бизнесе
Елена Михасева, директор по маркетингу ООО «БДР Термия Рус»
- Чему учат в школе? И зачем мне это нужно?

Сергей Шипов, руководитель регионального офиса в г. Нижнем Новгороде

- Туристический инжиниринг: как проектировать успешные объекты туристической индустрии

Сергей Агарин, руководитель регионального офиса в г. Ростове-на-Дону

В блоке образовательной программы Клиенты и взаимоотношения Елена Михасева выступила с презентацией на тему «Экономика впечатлений: управление эмоциями в B2B-бизнесе». На примере развития Экосистемы ВАХИ Елена рассказала о превращении покупки в увлекательный процесс, об эмоциональном воздействии на каждом этапе взаимодействия с клиентами и о построении долгосрочных партнерских отношений.

В блоке Осознанное лидерство Сергей Шипов изложил идеи о развитии бизнеса в индустрии инженерной сантехники.

Сергей Агарин в блоке Развитие потенциала людей и территорий говорил о том, что туристический инжиниринг позволит комплексно подойти к формированию концепции и позиционированию объектов. Задачей образовательного продукта является применение практических навыков проектирования инфраструктуры в туристической отрасли и оказания влияния на целостный продукт.

Школа управления SKOLKOVO аккумулирует передовой опыт, бизнес-практики и технологии мирового уровня. Менеджеры и собственники бизнеса учатся на реальных ситуациях и кейсах, чтобы применять полученные знания в своих компаниях и проектах.

Кураторами программы являлись проректор по образовательным программам Школы управления SKOLKOVO, академический директор программы Марина Карбан и Денис Конанчук, директор департамента корпоративного обучения Школы управления SKOLKOVO.

Структура образовательной программы «Лидеры как преподаватели» состоит из трех модулей: «Моя история», «Образовательный дизайн» и «Работа с аудиторией». В рамках данного курса преподавание позиционируется как следующий шаг личного и профессионального развития слушателей. По окончании обучения участники демонстрируют свои презентации (DEMO DAY).

Поздравляем топ-менеджеров ООО «БДР Термия Рус» с успешным проведением презентаций и приобретением новых компетенций!



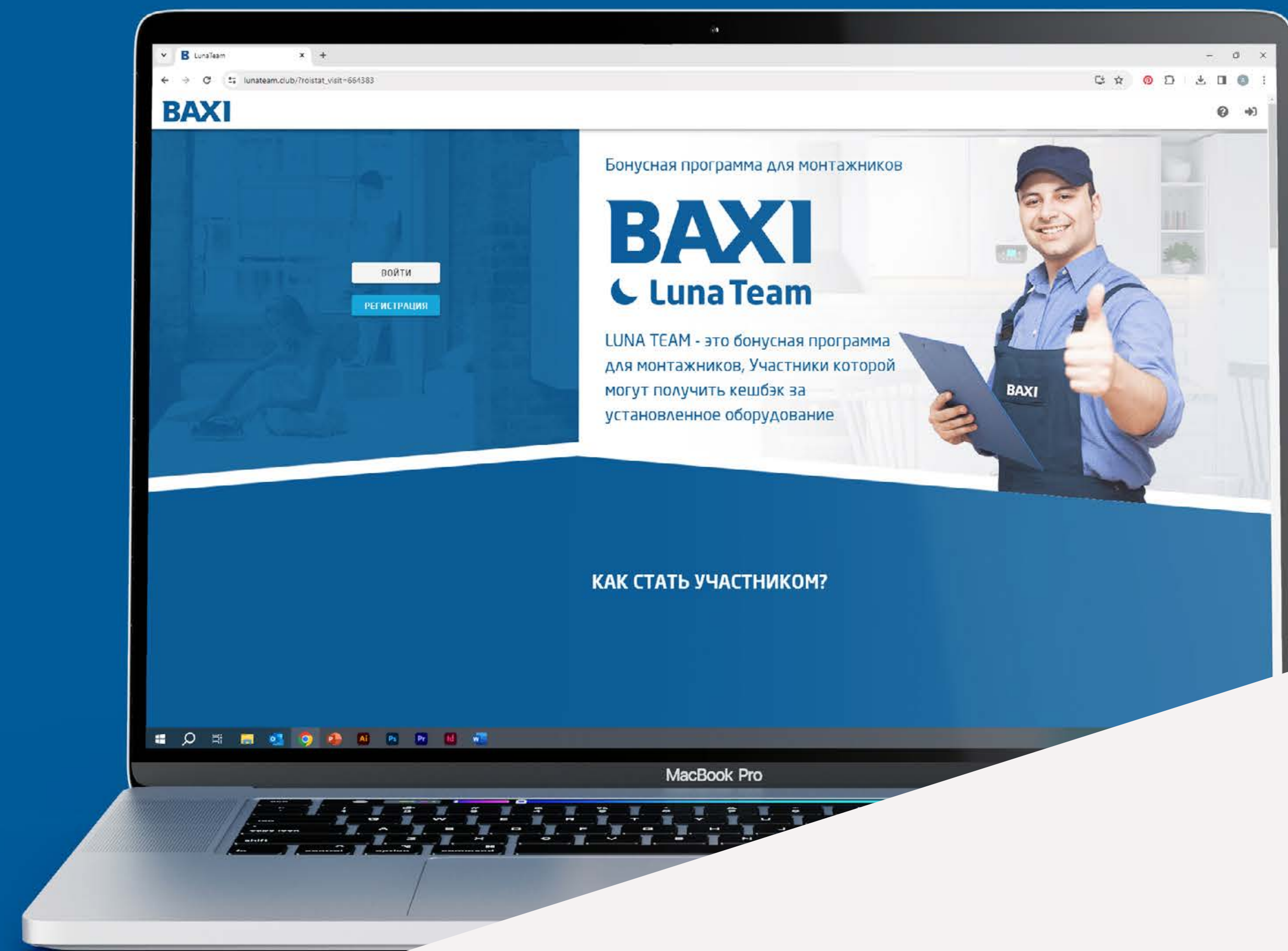
Бонусная программа для специалистов по монтажу BAXI Luna Team

Итоги 2023 года

Бонусная программа BAXI Luna Team стала одним из ключевых проектов отдела маркетинга «БДР Термия Рус» в 2023 году.

Задача этого проекта состоит в расширении нашего сообщества специалистов по монтажу. Благодаря закрытой регистрации с механикой подтверждения нового участника нашими региональными представителями познакомиться с нашими сотрудниками в регионах стало еще проще.

За 2023 год количество зарегистрированных участников бонусной программы Luna Team увеличилось более, чем на 1300 человек. С января участники программы зарегистрировали более 6200 газовых котлов BAXI! Мы очень рады такому стремительному росту!





Проект BAXI Luna Team претерпел существенные изменения в этом году

Запущенное в начале года мобильное приложение BAXI Profi, объединяющее технический справочник и бонусную программу, существенно упростило регистрацию котлов в программе.

В феврале мы увеличили количество моделей, принимающих участие в акции: в феврале их было 13, а в декабре уже 22 модели BAXI включены в бонусную программу для специалистов по монтажу.



В сентябре стартовала грандиозная акция в рамках бонусной программы Luna Team – «БОЛЬШЕ БАЛЛОВ от BAXI», которая продлится до конца этого года. В рамках акции мы повысили вознаграждения на большинство моделей котлов до 6500 баллов!

В начале октября мы запустили значительное обновление мобильного приложения и внесли изменения в правила бонусной программы.



В конце ноября мы поблагодарили участников Luna Team за достижение компанией «БДР Термия Рус» отметки в 2 000 000 проданных котлов BAXI в России. Каждому активному участнику программы были начислены 1000 бонусных баллов на счет.

Очень надеемся, что в грядущем году к бонусной программе Luna Team присоединится еще больше профессионалов!

Автор: Олеся Савина



AMPERA Plus и AMPERA Pro

Обновленные модели электрических котлов BAXI

Компания «БДР Термия Рус» представляет на российском рынке две новые модели котлов под брендом BAXI: AMPERA Plus и AMPERA Pro. Эти модели дополнили популярную линейку котлов BAXI AMPERA, которая уже завоевала доверие и признание потребителей.

Автор: Андрей Фомин





BAXI AMPERA Plus

Одним из ключевых усовершенствований в новых моделях является улучшенная модуляция мощности. Количество ступеней модуляции BAXI AMPERA Plus/Pro зависит от мощности котла. Модели мощностью 6 кВт имеют 3 ступени, модели от 9 до 24 кВт – 6 ступеней, а модели от 30 до 45 кВт – 9 ступеней. Это позволяет более точно регулировать мощность котла в соответствии с потребностями, что обеспечивает экономию энергопотребления и повышает комфорт. Такая возможность регулировки мощности позволяет оптимально использовать котел в разных условиях и снижает затраты на электроэнергию. Еще одним важным улучшением в новых моделях является замена датчика уровня на «умный» датчик давления. Это позволяет более точно контролировать и поддерживать давление в системе отопления, обеспечивая более эффективную работу котла и повышение надежности системы. Такое конструктивное решение повышает надежность и долговечность котлов BAXI AMPERA Plus и AMPERA Pro.

Котлы серии BAXI AMPERA Plus и AMPERA Pro представляют собой «умные» мини-котельные, включающие все необходимое для работы системы отопления в целом. Они оснащены насосом, расширительным баком (только версия Plus), группой безопасности и автоматикой для управления котлом. Это значительно упрощает процесс установки и эксплуатации котла, а также повышает его эффективность. Котлы серии BAXI AMPERA Pro оснащены твердотельными реле с воздушным охлаждением, что обеспечивает бесшумную работу, защиту от скачков напряжения и увеличенный в 10 раз ресурс работы. Это дополнительно повышает надежность и долговечность котла, а также гарантирует безопасность его эксплуатации. В линейке AMPERA Plus представлены модели мощностью от 6 до 36 кВт в однофазном и трехфазном исполнении, а в линейке AMPERA Pro – модели мощностью от 9 до 45 кВт. Такой широкий диапазон мощностей позволяет выбрать оптимальный вариант для любого типа помещения или здания. Кроме того, в комплект поставки входят датчик комнатной температуры и датчик бойлера, что обеспечивает более точное и комфортное управление системой отопления и ГВС. Котлы BAXI AMPERA Plus и AMPERA Pro обладают длительным



сроком службы за счет применения нагревательных элементов с низкой удельной тепловой нагрузкой. Это обеспечивает работу электродкотла на антифризах с умеренной концентрацией и гарантирует его надежную и безопасную эксплуатацию на протяжении длительного времени.

Особенностью всех моделей AMPERA является наличие разъема OpenTherm, совместимого с системой удаленного управления BAXI Connect+. Это позволяет не только управлять котлом, но и считывать ошибки и отправлять их на смартфон пользователя или сервисного инженера. Такая возможность дистанционного управления и мониторинга значительно упрощает использование и обслуживание котла. Кроме того, в BAXI AMPERA Plus/Pro добавлена дин-рейка для BAXI Connect+, что облегчает установку и подключение системы управления и мониторинга котла. Многострочный реверсивный дисплей с удобным меню и подсветкой отображает интуитивно понятные символы, что делает использование котла максимально простым и удобным.

На котлы BAXI AMPERA Plus предоставляется гарантия 2 года, а на модель AMPERA Pro – 3 года. Это свидетельствует о высоком качестве и надежности данных моделей. Котлы могут применяться как самостоятельно, так и в качестве резервных теплогенераторов в дополнение к газовым котлам. BAXI AMPERA Plus и AMPERA Pro — универсальные, надежные и «умные» продукты, которые дополняют портфолио решений от BAXI для систем отопления и водонагревательных систем. Они обеспечивают комфортный и экономичный обогрев помещений, а также надежную и безопасную работу системы отопления. Высокое качество и инновационные технологии делают эти котлы привлекательным выбором для потребителей.



BAXI AMPERA Pro



Трейд-маркетинговые акции «БДР Термия Рус»

Итоги 2023 года

Совместно с нашими партнерами в 2023 году были проведены 22 трейд-маркетинговые акции. Основной темой в этом году стало конденсационное оборудование брендов BAXI и De Dietrich.

В этом году мы предлагали нашим партнерам протестировать механику с вознаграждением их менеджеров по продажам подарочными картами за реализацию каждой единицы оборудования, участвующей в акции.

Карты вручались в цифровом виде и могли быть использованы более, чем в 130 магазинах и маркетплейсах.

Данная механика проведения совместных трейд-маркетинговых акций показала прекрасные результаты, поэтому в следующем году мы хотели бы продолжить подобное стимулирование, но существенно цифровизировать этот процесс.

Мы планируем завершить разработку платформы для менеджеров по продажам наших дистрибьюторов к началу февраля 2024 года. Доступ получат

только те компании, с которыми предварительно будут достигнуты договоренности о проведении совместных стимулирующих акций. Менеджеры партнеров получат индивидуальные цифровые ключи для входа в программу. Накопленные баллы в конце каждой акции специалисты отделов продаж наших партнеров смогут либо перечислить на свой банковский счет, либо приобрести один из 130 подарочных сертификатов.

Мы уверены, что разработка платформы для трейд-маркетинговых акций позволит нам значительно упростить взаимодействие с партнерами в части трейд-маркетинга и поможет более эффективно реализовывать амбициозные цели, намеченные на 2024 год.

Автор: Олеся Савина





Бизнес-обучение

В Екатеринбурге для партнеров «БДР Термия Рус»

Наши коллеги из Екатеринбурга провели обучающую бизнес-симуляцию для партнеров «БДР Термия Рус». Обучение проходило в виде бизнес-игры «Перевозчики».

Автор: Валентина Алаенкова





Бизнес-симуляция «Перевозчики» нацелена на улучшение целого ряда навыков для понимания бизнес-процессов и повышения качества управления бизнесом: развитие коммуникационных навыков, умение работать в команде, принимать решения в условиях неопределенности.

В ходе игры участники сталкивались с реальными бизнес-ситуациями, такими как нехватка ресурсов, конкуренция, потери и прибыль. Они должны были принимать решения, основанные на анализе данных, делать стратегические ходы и прогнозировать возможные последствия.

Эта обучающая бизнес-симуляция была не только интересной и увлекательной игрой, но и прекрасной платформой для развития лидерских и организационных навыков. Участники научились эффективно коммуницировать, работать в команде, принимать решения в сложных ситуациях и управлять ресурсами.

Партнеры «БДР Термия Рус» отметили высокий уровень организации и со-



держания обучения, а также его полезность для повышения качества управления бизнесом. Они выразили благодарность коллегам из Екатеринбурга за предоставленную возможность участия в таком ценном мероприятии.

Организаторы обучающей бизнес-симуляции также выразили свою радость и удовлетворение от успешного проведения мероприятия. Они подчеркнули важность таких игр для развития навыков и знаний участников, а также роста и развития компании в целом.

Таким образом, проведение обучающей бизнес-симуляции «Перевозчики» стало важным шагом в развитии партнерских отношений «БДР Термия Рус» и компаний-участников. Оно не только помогло улучшить навыки управления бизнесом, но и укрепило взаимопонимание и сотрудничество между участниками.



Цифровая трансформация в управлении маркетингом

Внедрение системы бизнес-анализа процессов маркетинга на основе инструмента Business Intelligence Power BI

В рамках стратегии цифровой трансформации в управлении маркетингом «БДР Термия Рус» внедрена BI-платформа Power BI, которая позволяет автоматизировать процессы управления и отслеживания на всех этапах маркетинговой деятельности.

Основная цель цифровой трансформации – использование современных технологий и инструментов для улучшения маркетинговых стратегий и повышение эффективности бизнес-процессов, что подразумевает внедрение цифровых платформ, аналитику данных, автоматизацию маркетинговых процессов, персонализацию коммуникаций с клиентами и другие инновационные подходы.

Внедрение BI-системы является важным шагом для улучшения процессов анализа данных и принятия решений. Система позволяет собирать, анали-

зировать и визуализировать большие объемы данных, что помогает отделу маркетинга эффективнее оценивать итоги маркетинговых активностей, потребности региональных офисов, а также быстрее и точнее определять результаты своей деятельности, выявлять тенденции и паттерны. Это способствует повышению эффективности работы отдела и сокращению затрат на ресурсы. Также для региональных руководителей «БДР Термия Рус» дополнительно разработаны отдельные персонализированные отчеты с детальным анализом всех маркетинговых активностей в их регионах.

В целом, использование BI-системы поможет быть более информированными и ориентированными на результаты, повысит качество принимаемых решений и эффективность работы отдела, а также улучшит взаимодействие с партнерами и клиентами.

Автор: Антон Сосин



Попали в сети?

Социальные сети и мессенджеры стали неотъемлемой частью нашей жизни. Сегодня функционал соцсетей и мессенджеров не ограничивается исключительно общением: социальные сети активно используются для образовательных целей, донесения информации, развлечения и конечно же для продвижения брендов и развития бизнеса. Где еще выстраивать коммуникацию с клиентами, как не на платформах, которые собрали более 80% россиян?

Автор: Валентина Алаенкова



Сколько времени россияне проводят в соцсетях

Опрос¹, проведенный ВЦИОМ в июле 2023 года, показывает, что 86% россиян пользуются хотя бы одной социальной сетью и проводят в них время практически ежедневно. Причем среди молодых людей до 34 лет доля ежедневных пользователей близка к абсолютному показателю – 94%. Пользователи социальных сетей ВКонтакте, Telegram, Одноклассники и пр., в среднем тратят на них около 4,5 часов в день, а молодежь 18–24 лет проводит в социальных сетях более восьми часов в день. Больше всего времени пользователи проводят во ВКонтакте – 129 минут в сутки и в Telegram – 123 минуты в сутки.

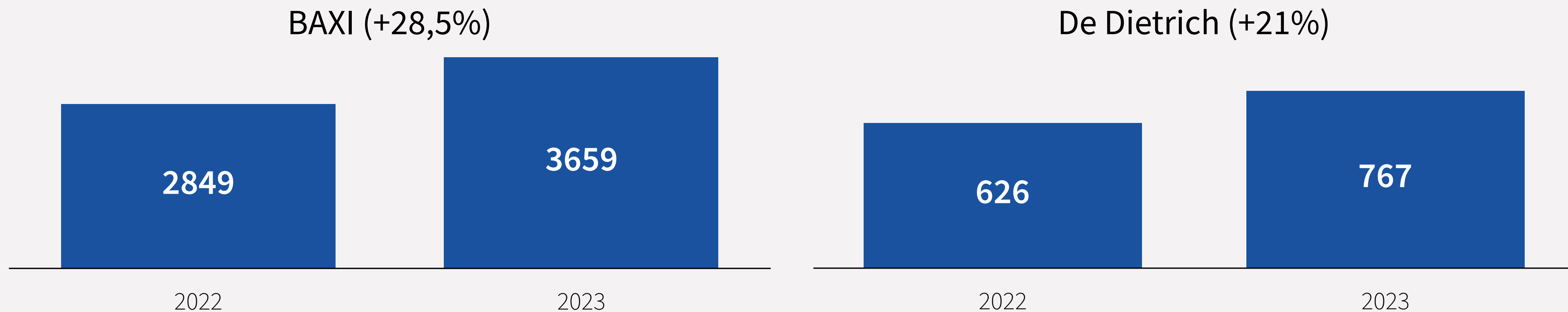
А зачем это нам?

Опираясь на показатели роста аудитории социальных сетей, можно прогнозировать постепенное взросление аудитории социальных сетей и, соответственно, постепенное увеличение платежеспособной части пользователей. Для бизнеса это означает увеличение количества потенциальных клиен-

тов и конечно же борьбу за свое место на платформах. В 2023 году отделом маркетинга BDR Thermea была проведена большая работа по продвижению брендов BAXI и De Dietrich в социальных сетях и мессенджерах.

Место встречи – ВКонтакте

На основе анализа источников трафика на сайте baxi.ru в качестве флагманской социальной сети была выбрана ВКонтакте, как наиболее популярная в России. По результатам на декабрь 2023 года, общий охват публикаций на сайте ВКонтакте, включающий в себя охват подписчиков сообществ BAXI Russia и De Dietrich Russia, рекламный и виральный охваты, составил 643 769 пользователей. Рост числа подписчиков BAXI Russia и De Dietrich Russia в текущем году составил рекордные для нас почти 28,5% и 21% соответственно. Высокие показатели охвата аудитории делают ВКонтакте отличной площадкой для увеличения популярности бренда и продвижения ценностей компании.



Контент: новости, анонсы мероприятий и обучений, объекты, статьи.

Формат: короткие посты, лонгриды, видеоролики, истории, клипы.

Периодичность: каждый день, кроме субботы, воскресенья и праздничных дней.



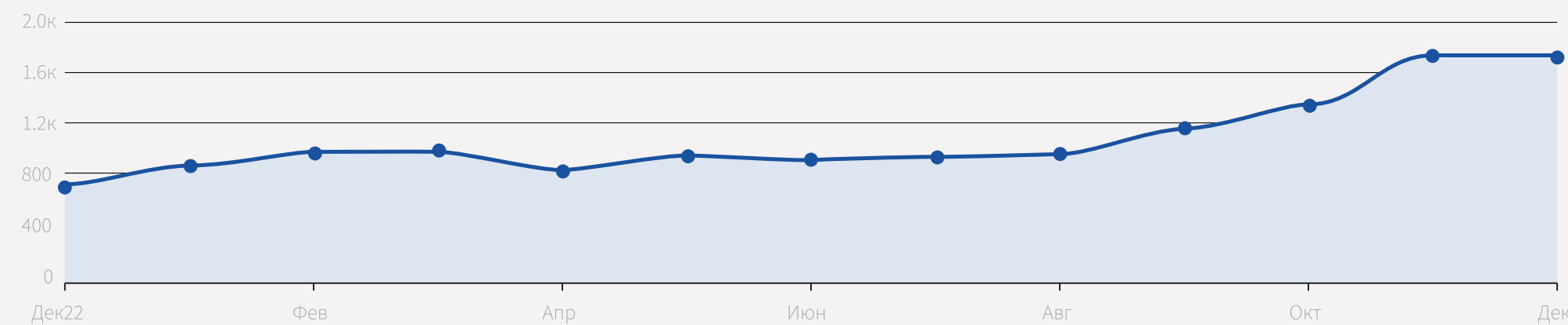
Шустрая Teleg'a

Еще одна площадка, демонстрирующая высокие показатели – это активно растущий мессенджер Telegram. Согласно данным каталога Telegram-каналов и чатов TGStat², на данный момент в Telegram-канале «ВАХИ. Тепло без границ» состоит 1945 участников, что на 96% больше, чем в декабре 2022 года, средний охват публикации составляет 1747 пользователей, а 90% подписчи-

ков читают посты канала. Для канала De Dietrich News показатель роста количества подписчиков составил 83% с 494 до 907, средний охват публикации – 713 пользователей, а читают посты 79% пользователей. Такие результаты говорят о высоком качестве каналов и безусловной эффективности как самой площадки, так и выбранной медиастратегии.

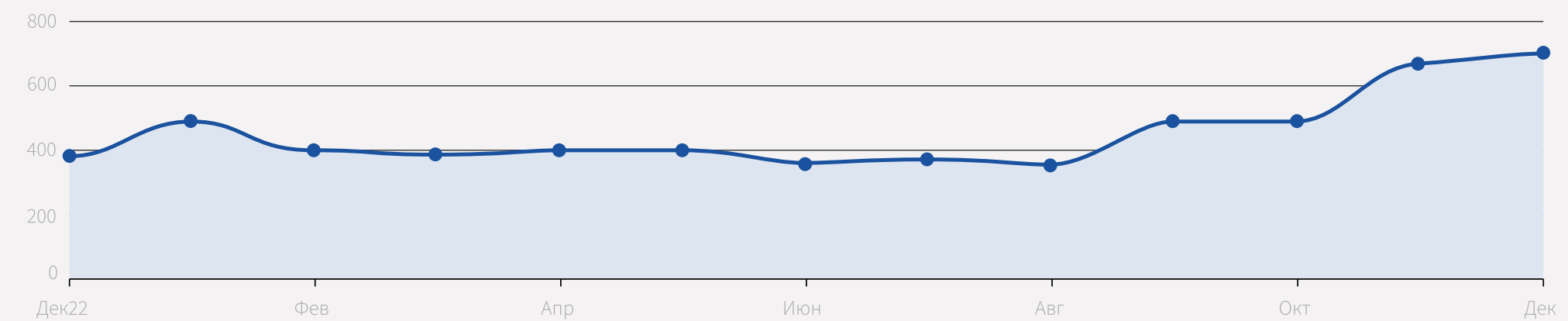
Telegram-канал «ВАХИ. Тепло без границ»

Средний охват публикации



Telegram-канал «De Dietrich News»

Средний охват публикации



Контент: новости, объявления, анонсы мероприятий и обучений, объекты.

Формат: короткие посты со ссылками на основной источник.

Периодичность: каждый день, кроме субботы, воскресенья и праздничных дней.



Незаменимый YouTube

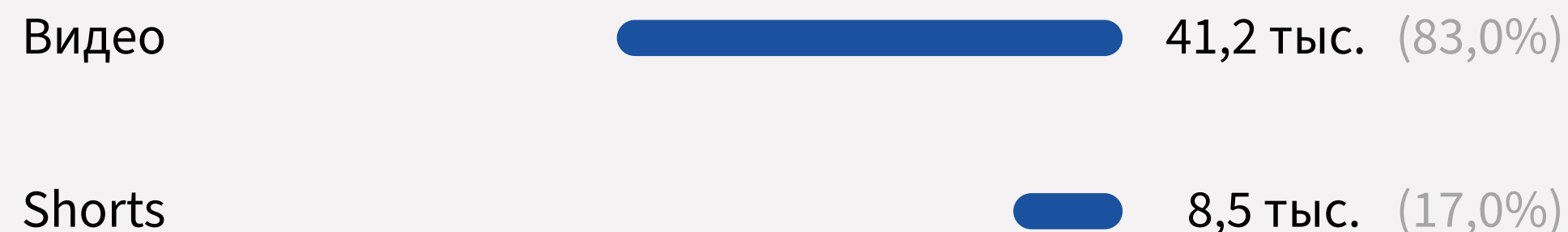
Традиционной площадкой для продвижения брендов BAXI и De Dietrich остается социальная сеть YouTube. Каналы BAXI и De Dietrich демонстрируют устойчивый рост как количества подписчиков каналов на 28% и 15% соответственно, так и количества просмотров: на канале BAXI Russia количество просмотров увеличилось на 37% до 49 571 просмотра, а на канале De

Dietrich – на 20% до 20 200 просмотров. Несмотря на различные ограничения, наложенные на площадку, YouTube по-прежнему остается лучшей площадкой для размещения видеоконтента, а популярность хостинга продолжает расти.

YouTube-канал BAXI Russia

Количество просмотров

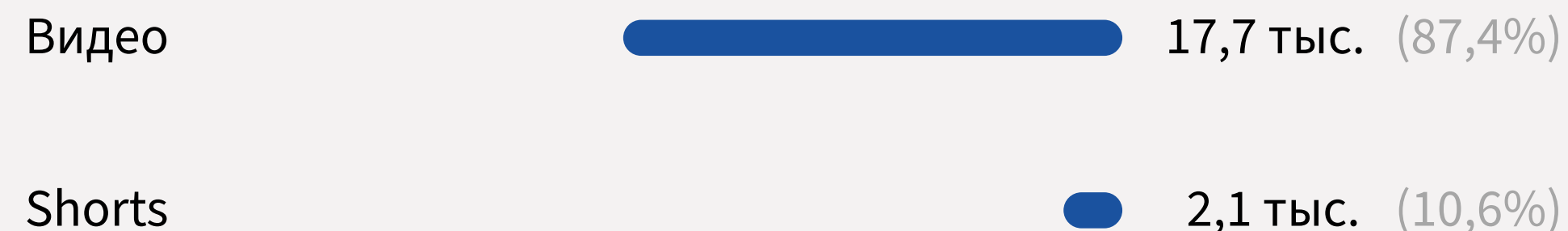
Последние 365 дней



YouTube-канал De Dietrich Russia

Количество просмотров

Последние 365 дней



Контент: видеоролики по продуктам, интервью, обзоры продуктов, технические видео, записи вебинаров, посты.

Формат: видеоролики от полутора до 90 минут, Shorts, текстово-графические материалы.

Периодичность: по мере поступления материала.



Сайт бренда ВАХІ: высокие результаты

3,78 Максимальная глубина просмотра на сайте baxi.ru в 2023 году. Средняя глубина просмотра 2,8.

748 512 Суммарное количество визитов



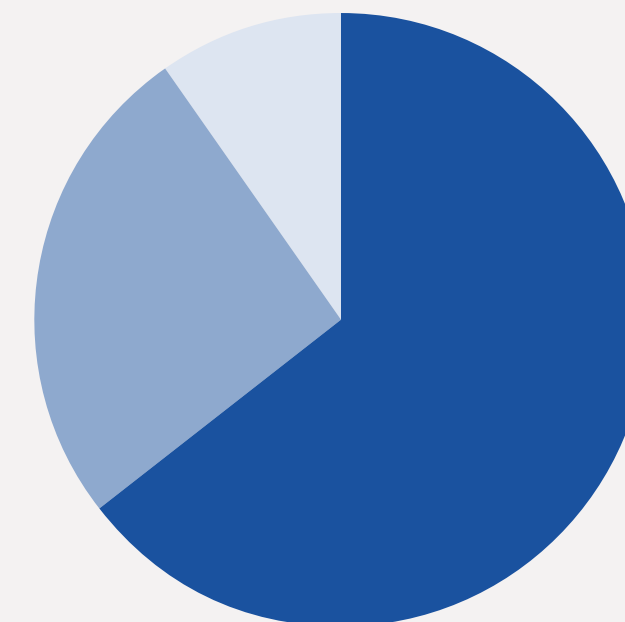
Доля уникальных посетителей на сайте baxi.ru



Доля новых посетителей на сайте baxi.ru

Переходы из социальных сетей и мессенджеров

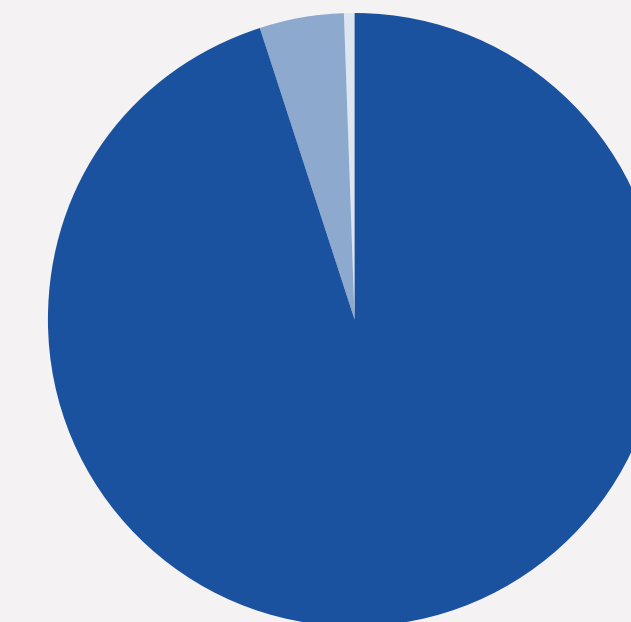
Доля в общем трафике из соцсетей и мессенджеров.



● ВКонтakte 64,5%

● Одноклассники 26%

● Другие 9,5%



● Telegram 95%

● WhatsApp 4,5%

● Skype 0,5%



В качестве эксперимента

С февраля 2022 года большой рост показала одна из старейших отечественных социальных сетей «Одноклассники». В течение всего прошлого года российские маркетологи внимательно следили за «поведением» этой социальной сети, опасаясь, что она не сможет удержать завоеванные позиции. Несмотря на свою репутацию, «Одноклассники» не только не скатились к прежним показателям, но и начали уверенно отображаться в источниках трафика на сайты. Поэтому в сентябре текущего года были созданы группы BAXI и De Dietrich в «Одноклассники». Об эффективности этой площадки судить еще рано, однако есть все признаки, что со временем она займет достойное место в списке коммуникационных каналов брендов.

Контент: новости, анонсы мероприятий и обучений, объекты, статьи.

Формат: короткие посты, лонгриды, видеоролики.

Периодичность: каждый день, кроме субботы, воскресенья и праздничных дней.

That's why!

Подводя итог вышесказанному, следует подчеркнуть важность социальных сетей для продвижения брендов на российском рынке. Социальные сети в той или иной степени охватывают практически все население страны, включая наиболее важные сегменты молодежи и платежеспособных пользователей. Социальные сети, несомненно, оказывают влияние на формирование имиджа бренда: именно в социальных сетях и мессенджерах бренд имеет возможность общаться с клиентами напрямую, рассказывая о своей продукции и отвечая на различные вопросы пользователей социальных сетей и мессенджеров, и получая обратную связь о своей работе.

Подписывайтесь на наши группы и каналы в социальных сетях и будьте в курсе самых важных событий брендов BAXI и De Dietrich!

BAXI



De Dietrich 




Примечание

1 [Опрос ВЦИОМ «Социальные сети и мессенджеры: вовлеченность и предпочтения»](#)

2 TGStat. Каталог Telegram-каналов и чатов:

tgstat.ru/channel/@baxi_inform/stat

tgstat.ru/channel/@dietrich_news/stat



Компания «БДР Термия Рус» приняла участие в 5-м Всероссийском Форуме СТРОИТЬ ИЖС

21 сентября в CROCUS CITY HALL состоялся 5-й Всероссийский Форум СТРОИТЬ ИЖС, в рамках которого проходила выставка лучших строительных решений.

«БДР Термия Рус» представила на выставке котельное оборудование под брендами BAXI (настенный газовый котел ECO Life) и De Dietrich (настенный конденсационный котел NANEOS). Посетители нашего стенда узнали о новинках компании, смогли получить консультацию по подбору оборудования и сервисному обслуживанию.

5-й Всероссийский форум – отличная возможность познакомиться с новейшими веяниями в строительной отрасли, заявить о себе, перенять богатый опыт ведущих экспертов и наладить партнерские связи.

На крупнейшей нетворкинг-платформе ИЖС в России объединились участники тренда «Эволюция качества жизни»:

- 20+ ведущих экспертов;

- 11 часов полезной информации;
- выставка лучших строительных решений;
- 3000 посетителей;
- Концерт Good Orchestra.

Организатор форума: Федерация ИЖС – отраслевой конгломерат застройщиков частного домостроения РФ, основной целью которого является создание условий для успешного функционирования современного, безопасного и качественного рынка ИЖС.

В ярком событии сферы частного домостроения приняли участие инвесторы, застройщики, риелторы, архитекторы, представители банков, строители, дизайнеры и девелоперы.

Под девизом «Эволюция качества жизни» лидеры и эксперты отрасли рассказали о последних технологических трендах строительного рынка ИЖС.

Автор: Елена Сучкова



Участники BAXI TRAVEL покорили самую красивую вершину Западного Кавказа

В конце июля 2023 года сотрудники «БДР Термия Рус» вместе с представителями торгово-монтажных компаний осуществили подъем на самую красивую вершину кавказских гор в Республике Адыгея – Большой Тхач.

С этих высот открываются невероятные пейзажи, которые активные участники BAXI TRAVEL смогли увидеть своими глазами. А высота составляет 2368,4 м! Удивительный по красоте горный массив Большой Тхач не зря включен в список всемирного наследия ЮНЕСКО.

Флаг BAXI в который раз подняли на вершине горы!

Традиционное мероприятие уже переросло в движение Экосистемы BAXI.

BAXI TRAVEL – это:

- спорт и отдых;
- возможность изменить себя в лучшую сторону;
- шанс увидеть неопишуемые красоты;
- исключительный повод пообщаться с единомышленниками.

Всем участникам BAXI TRAVEL желаем оптимизма, побольше креативных идей и покорения новых вершин!

Авторы: Евгений Беляев, Елена Сучкова



Талантливы во всём

В сентябре мы выбрали победителей фотоконкурса «Лето – это маленькая жизнь», объявленного коллегами из отдела по работе с персоналом. Перед нами стояла непростая задача отобрать лучшие из 90 фотографий, направленных коллегами на конкурс.

По итогам голосования у нас определились 5 победителей! Авторы лучших фотографий наградили памятными призами, а постеры с удивительно красивыми кадрами украсили московский офис «БДР Термия Рус».

Вдохновляемся креативом коллег!



Светлана Золотухина
Лето



Олеся Савина
Регата, которая не смогла



Сергей Агарин
Лотосы в дельте Волги



Алексей Мишуков
Почти Геленджик



Максим Черешнев
Горы Тянь-Шань



Благотворительная акция «БДР Термия Рус» согревает сердца

«БДР Термия Рус» уделяет особое внимание благотворительным проектам. Мы знаем, насколько важно оказаться рядом, когда кому-то нужна помощь.

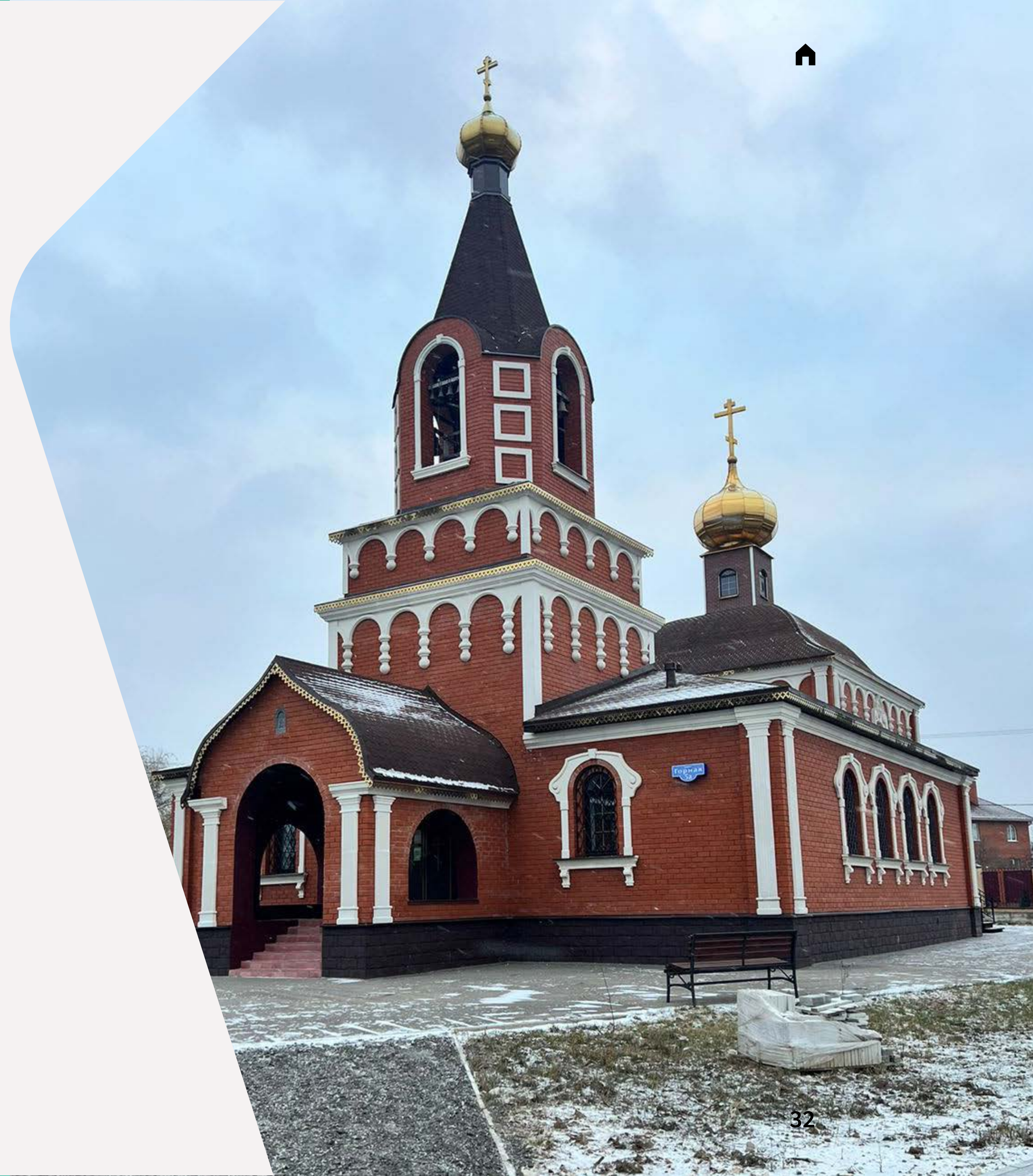
По случаю достижения рекордного количества реализованных котлов в России – 2 000 000 единиц – в ноябре 2023 года компания «БДР Термия Рус» передала на благотворительные цели 7 котлов ВАХИ общей стоимостью свыше 500 000 рублей.

Наша компания поддерживает социальные проекты в нескольких городах России, среди которых Санкт-Петербург, Самара, Калуга, Россошь и Республика Северная Осетия-Алания:

- Храм преподобного Сергия Радонежского, г. Калуга;
- Храм Рождества Пресвятой Богородицы, г. Россошь;
- Поддержка многодетной семьи Алика Кобесова, Республика Северная Осетия-Алания, Гизельский район.

Мы хотим поделиться своей радостью и подарить частичку тепла тем, кто в нем нуждается.

Автор: Елена Сучкова





BDR THERMEA GROUP

декабрь 2023

BDR THERMEA NEWS

Выпуск подготовили:

Елена Михасева

Елена Сучкова

Андрей Фомин

Олеся Савина

Валентина Алаенкова

Дизайн и верстка:

Александра Филиппова