

## **Oferta Power Box – sprzedaż pakietów usług**

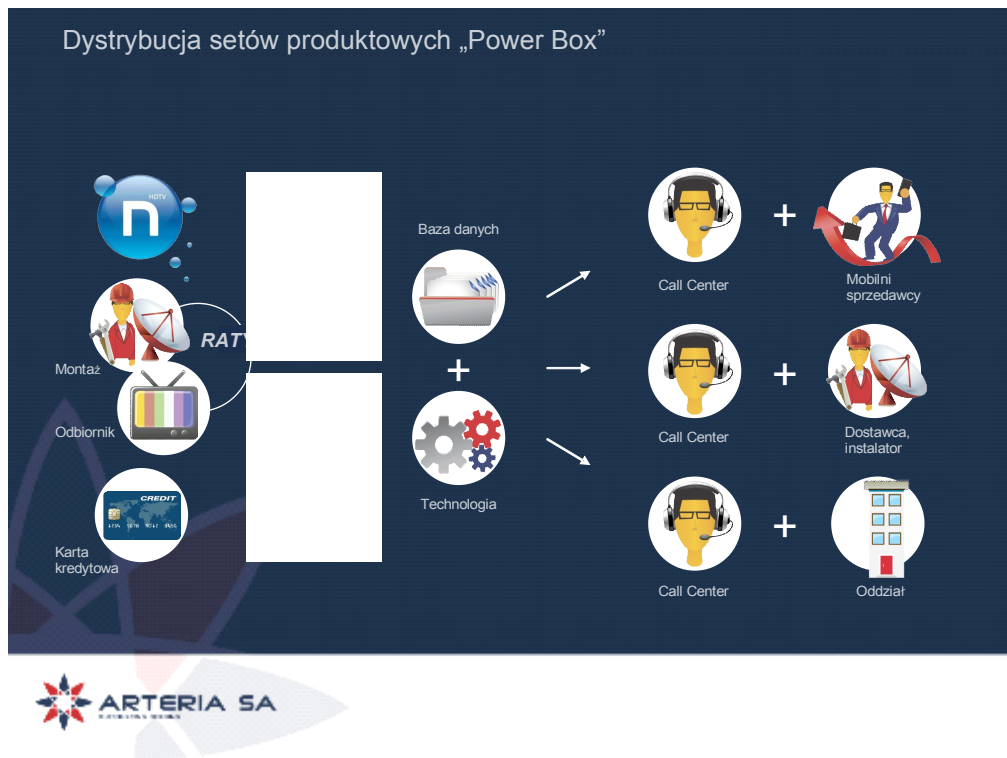
**Grupa Kapitałowa Arteria S.A. po raz kolejny pokazała, że innowacyjne podejście do rynku sprzedaży usług jest tym, co odróżnia ją od konkurencji. W połowie kwietnia rozpoczynamy sprzedaż pakietów produktów i usług z branż za pośrednictwem mobilnych struktur sprzedaży Grupy Kapitałowej Arteria S.A. zintegrowanych technologicznie z zasobami call center. Oferta adresowana jest do klientów indywidualnych oraz do małych i średnich firm.**

*– Naszym klientom indywidualnym dostarczymy pakiet usług finansowych w modelu door-to-door wspieranym przez call center i technologię integrującą kanały sprzedaży. Małe i średnie firmy, te już istniejące i dopiero rozpoczynające działalność, możemy z kolei kompleksowo obsłużyć w zakresie niezależnych od siebie produktów – mówi **Wojciech Kąkol**, Dyrektor Zarządzający Pionu Sprzedaży Aktywnej oraz Członek Zarządu Arterii S.A. – Do tej pory nikt na polskim rynku nie proponował takiego rozwiązania na szeroką skalę.*

### **Poszerzenie oferty usług finansowych**

15 kwietnia br na terenie północnej Polski rozpoczęliśmy pilotażową akcję sprzedaży produktów inwestycyjnych i inwestycyjno-ochronnych, obsługiwaną przez doradców z Rigall Distribution Sp. z o.o. (spółka zależna od Arterii S.A.). Doradcy z Rigall Distribution, do tej pory sprzedający wyłącznie karty kredytowe, będą oferować klientom także inne usługi ubezpieczeniowo-finansowe. Z czasem zasięg projektu obejmie całą Polskę.

*– Jest to spora zmiana w podejściu do sprzedaży usług finansowych – tłumaczy **Wojciech Kąkol**. – Do tej pory klient miał dostęp do szerokiego spektrum usług finansowych jedynie w punktach sprzedaży. My jako pierwsi proponujemy sprzedaż pakietu różnorodnych produktów za pośrednictwem mobilnych handlowców zasilanych namiarami przez call center, Internet i inne źródła pozyskiwania leadów.*



## Power Box

W połowie kwietnia br. rusza realizacja projektu Power Box, na który składają się usługi i produkty pochodzące z różnych branż, które po spojeniu w synergiczne pakiety, będą dystrybuowane na własne ryzyko do konsumentów i na rynek B2B za pośrednictwem mobilnych struktur sprzedaży Grupy Kapitałowej Arteria S.A. zintegrowanych technologicznie z zasobami call center (bazy danych, konsultanci).

Oferta Power Box obejmuje usługi finansowe (np. internetowe konto bankowe, polisa inwestycyjna), usługi telekomunikacyjne (m.in. usługa VOIP), internet bezprzewodowy; tańsza energia, usługa instalacji, notebook lub telewizor w promocyjnej cenie. Unikatowość tego projektu polega na kompleksowym podejściu do potrzeb małej i średniej firmy w każdym momencie jej działalności. Z punktu widzenia klienta dodatkową zaletą oferty Power Box jest fakt, że doradca ma swobodę w doborze produktów w ramach oferowanych pakietów, może zaproponować pakiety zarówno dla właściciela firmy, jak i zatrudnionych w niej pracowników.

- Chcemy traktować naszych potencjalnych klientów indywidualnie – mówi Wojciech Kąkol.
- Nasi doradcy w oparciu o gruntowną wiedzę na temat małych i średnich firm, dostosują pakiet usług tak, by jak najefektywniej wykorzystały możliwości obniżek cenowych,

dostępnych przy sprzedaży pakietowej i dostosować ofertę do specyfiki działalności nabywcy usług.

Do końca roku projekt Power Box obejmie zasięgiem całą Polskę. W pakietach usług znajdują się produkty strategicznych klientów Grupy Kapitałowej Arteria S.A. Należą do nich m.in. telewizja n, Vattenfall, Play, Heyah, Citihandlowy. Pojawią się także nowi dostawcy usług i produktów, pierwszym będzie fundusz Generali. Koncepcja nowych projektów w modelu Power Box wdrażanych w Grupie Kapitałowej Arteria S.A., wpisuje się w strategię Grupy Kapitałowej Arteria SA, której kluczowym założeniem jest wzrost rentowności netto.