



## SAISON EAU CHAUDE DOMESTIQUE 2007 SALMSON

- Yaka Box, une solution sur mesure pour le dépannage domestique
- Des outils musclés à la disposition de ses clients
- Un jeu concours : 40 places à gagner pour assister à des matchs de rugby

Paris, le 28 juin 2007

### Comment répondre à 90 % des dépannages domestiques en apportant toutes les solutions d'installation à la fois en entraxes, diamètres et puissances moteur ?

SALMSON propose la **Yaka Box**, une solution sur mesure, se présentant sous la forme d'une mallette réutilisable dans laquelle se trouve tout le nécessaire : 2 circulateurs Axess, 3 accessoires, 1 guide d'interchangeabilité et 1 bloc commande. La Yaka Box est une offre de série limitée.

Axess est un circulateur classé B polyvalent et de faible consommation énergétique. Il est adapté à toutes les installations de chauffage domestique, dans l'habitat neuf comme dans la rénovation.

- Entraxe 130 ou 180,
- Diamètre 25 ou 32,
- Puissance moteur :  
*15 radiateurs ou 120 m<sup>2</sup> de plancher chauffant,  
25 radiateurs ou 220 m<sup>2</sup> de plancher chauffant.*

#### ☞ **Les avantages installateurs AXESS**

Automatique, AXESS ne nécessite aucun réglage. Il convient aux installations modernes, anciennes et standards. Connexions électriques rapides (raccordements par clips), sécurité anti-blocage, compatible avec les installations à robinets thermostatiques.

☞ **Les + clients AXESS**: Auto-adaptable (fonctionnement selon la demande de chauffage), confort (limite les bruits de circulation d'eau dans les installations), économique (classe B), tranquillité (pas d'entretien).



A l'occasion de cette nouvelle offre, SALMSON accompagne son réseau de distributeurs **sur toute la gamme** eau chaude domestique, avec une grille de remise complémentaire quantitative valable **toute l'année** et propose des remises en cascade sur la Yaka Box et sur les Axess.

## Des outils musclés à la disposition des installateurs, des distributeurs et des artisans

Comme chaque année, SALMSON met à la disposition de ses clients un ensemble de supports d'information clair et didactique, conçu pour répondre parfaitement à leurs questions et les aider dans leur choix.

### ☞ Des outils d'aide à la revente pour les distributeurs

SALMSON aide ses clients distributeurs à communiquer avec un modèle de mailing à personnaliser présentant l'offre Yaka Box et les produits de la saison eau chaude domestique 2007. Les distributeurs SALMSON disposent aussi d'une documentation produits explicite sur les circulateurs AXESS, SIRIUX et Thermo'Clock.

### ☞ Des outils d'aide à la sélection pour le distributeur et l'artisan

Outre une base documentaire disponible sur le site [www.salmson.com](http://www.salmson.com), SALMSON fournit le Guide Eau Chaude Domestique 2007-2008 ainsi qu'une réglette Eau Chaude Domestique.

### ☞ Animation et dynamisation des points de vente

Entreprise dynamique, SALMSON mise sur la proximité avec l'ensemble de ses clients : des animations points de vente présenteront les thèmes de la saison eau chaude domestique 2007. SALMSON prévoit d'habiller les points de vente partenaires de totems, affiches 80x60 cm et A3, affiches Journées Portes Ouvertes et synthèse promo.



## Un grand jeu-concours ouvert aux clients qui joueront le jeu du partenariat !

SALMSON offre 40 places pour des matchs de Rugby et d'autres surprises.

Les distributeurs qui souhaitent participer devront installer les outils de la promotion 2007 SALMSON (PLV et affiches, libre-service approvisionné, produits visibles, documentation disponible, etc..) sur leur PDV.

SALMSON inscrira au tirage au sort ses clients les plus « engagés » !



2 tirages au sort sont prévus le 5 octobre 2007 et le 21 décembre 2007. SALMSON sera présent aux côtés des gagnants lors des matchs de rugby à Paris, Bourguoin, Montpellier et Biarritz.

### **A propos du département « Bâtiment » de SALMSON**

SALMSON conçoit, fabrique et commercialise des pompes et des systèmes de pompage dans le secteur du Bâtiment, de l'Industrie et du Cycle de l'Eau. Son offre, l'une des plus complètes du marché, couvre la quasi-totalité des besoins du génie climatique, de l'adduction, de la surpression et du relevage.

Le Bâtiment constitue le marché historique de SALMSON. Partenaire de grands fabricants de chaudières et d'équipements de climatisation, SALMSON intègre ses produits dans de très nombreux matériels. Ils équipent 75 % des installations de chauffage et de climatisation des bâtiments collectifs en Ile-de-France.

SALMSON propose des produits et des solutions domestiques et collectives pour :

- le génie climatique et le chauffage : circulateurs, pompes...
- la distribution, l'adduction/surpression : pompes de surfaces et immergées, pompes multicellulaires horizontales et verticales...
- le relevage : pompes et modules pour les eaux claires et chargées...
- l'assainissement collectif : eaux de drainage, de cuisine, eaux usées...

### **Contacts Presse**

#### **SALMSON**

Corinne Arpin

Tél : 01 30 09 81 81

[corinne.arpin@salmson.fr](mailto:corinne.arpin@salmson.fr)

[www.salmson.com](http://www.salmson.com)

#### **Agence YUCATAN**

Céline Bernard – Caroline Prince

Tél : 01 53 63 27 20

[cbernard@yucatan.tm.fr](mailto:cbernard@yucatan.tm.fr)

[www.yucatan.fr](http://www.yucatan.fr)