

В "Епіцентрі" триває сезонна акція: знижки на сантехніку та сертифікати на 2 мільйони



Акція триватиме до 31 серпня 2026 року / "Епіцентр"

У мережі торговельних центрів "Епіцентр" триває сезонна акція "СантехБум". У її межах на окремі товари відділу "Сантехніка" діють знижки до 60%, а покупці можуть отримати подарункові сертифікати номіналом від 5 тис. до 50 тис. грн. Загальний фонд сертифікатів становить 2 млн грн.

Акція розпочалася 20 червня і триватиме до 31 серпня 2026 року, пише РБК-Україна.

Умови участі в акції

Для участі покупцеві потрібно придбати товари відділу "Сантехніка" одним чеком на суму від 10 тис. грн і під час розрахунку скористатися картою програми лояльності "Вигода".

Переможців визначає автоматизована система безпосередньо під час оплати на касі. Вони можуть отримати подарункові сертифікати номіналом 5 тис., 10 тис. або 50 тис. грн. Використати їх можна для наступних покупок сантехніки в мережі.

За словами директора напрямку "Сантехніка" мережі "Епіцентр" Віталія Коваленка, під час формування сезонної пропозиції компанія враховувала структуру комплексного ремонту.

"Покупцеві важливо отримати вигідні умови не на один окремий товар, а на взаємопов'язаний комплекс продукції для облаштування ванної кімнати, водопровідних, інженерних та опалювальних систем", – зазначив він.



Знижки діють до 60%. Фото: пресслужба мережі

Яку сантехніку найчастіше купують улітку

За даними компанії, протягом минулого року покупки здійснили в напрямі "Сантехніка" понад 5,3 млн покупок. У мережі оцінюють, що реалізованої за цей період продукції вистачило б для облаштування понад 50 тис. ванних кімнат.

Загальна довжина проданих труб становила близько 2,4 тис. км. Асортимент напрямку налічує понад 20 тис. активних товарних позицій від більш як 200 виробників.

У літній період найбільшим попитом, за спостереженнями мережі, користуються:

- змішувачі та сантехнічна кераміка;
- душові кабінки й огорожі;
- ванни;
- меблі та дзеркала для ванних кімнат.

У компанії також фіксують зростання інтересу до акрилових ванн, душових кабін і зон Walk-in без класичного піддона. У таких конструкціях водовідвідний трап монтують у підлогу, а душову зону відокремлюють скляною огорожею.

За даними мережі, під час вибору покупки враховують не лише вартість, а й гарантію, строк експлуатації, сумісність обладнання та майбутні витрати на його обслуговування.

Частка комплексних покупок становить близько 40%

У компанії наголошують, що клієнти дедалі частіше купують одразу кілька пов'язаних між собою товарів.

"Ми бачимо, що комплексні рішення працюють. Люди купують одразу меблі для ванної, змішувач, інсталяцію, душову систему, дзеркало та аксесуари. Вони облаштовують ванну кімнату повністю", – розповів Віталій Коваленко.



Віталій Коваленко зазначає, що під час вибору товарів працюють комплексні рішення. Фото: пресслужба мережі

За інформацією компанії, частка таких комплексних покупок становить близько 40%. Частина клієнтів приходять із готовим проектом, після чого консультанти допомагають перевірити сумісність обраних елементів і наявність необхідних комплектуючих.

Для комплексного підбору обладнання мережа також розвиває спеціалізовані формати. Зокрема, у просторі "Дім води" представлено системи очищення води для квартир і приватних будинків, а в "Центрі кераміки" – сантехніку, плитку, меблі, змішувачі та душове обладнання.

Виставкові зони дають змогу побачити, як різні елементи поєднуються між собою в готовому інтер'єрі.

Власні торгові марки та українська продукція

У категорії сантехніки представлені товари власних торгових марок "Епіцентру", а також продукція українських та міжнародних виробників.

За словами Віталія Коваленка, перед запуском продукції під власними торговими марками фахівці компанії перевіряють технічні характеристики матеріалів і комплектуючих.

"Перед запуском власної торгової марки фахівці перевіряють склад металу, товщину скла, якість роликів, арматури та інші технічні параметри", – зазначив він.

За даними мережі, українські товари формують приблизно 40% товарообігу напрямку "Сантехніка". Частина цієї продукції бере участь у державній програмі "Національний кешбек". Можливість нарахування кешбеку залежить від включення конкретного товару та виробника до програми.



Частина продукції бере участь у "Національний кешбек". Фото: пресслужба мережі

Оплата та отримання замовлень

Покупці можуть переглянути асортимент на сайті мережі, оформити замовлення онлайн або придбати товари безпосередньо в торговельному центрі.

Для окремих покупок доступна оплата частинами. Її умови залежать від банку-партнера, вартості та категорії товару, а також способу оформлення замовлення.

Акція "СантехБум" триватиме до 31 серпня 2026 року. Знижки до 60% поширюються на визначений асортимент, тому остаточну вартість товару та умови участі слід уточнювати перед купівлею.



Економіка

Фінанси

Суспільство

Спецпроекти

Бізнес

Кар'єра

Рейтинги

Інвести Економіка+

Всі новини

Експерти

Аналітика

Дослідження

Всі статті

Кейси

Інтере'ю

Редакція пояснює

Команда

Відділ реклами

Політика конфіденційності



Відділ реклами

+380 67 223 0178

adv@delo.ua

Зв'язок з редакцією

01032, м. Київ, вул. Саксаганського, буд. 74

Корпус Б, офіс 11/1

info@delo.ua

Усі матеріали, які розміщені на цьому сайті з посиланням на агентство "Інтерфакс-Україна", не підлягають подальшому відтворенню та розповсюдженню, крім письмового дозволу агентства "Інтерфакс-Україна". Матеріали, позначені цими знаками, **ПРЕС-РЕЛІЗ** та **ПІДПИСАНИЙ МАТЕРІАЛ**, **ФОТОКОМАНІЯ** та **ІНТЕРВ'Ю**, а також опубліковані в розділі "Новини комерційної реклами". За зміст реклами відповідальність несуть

Файли Cookie

Я дозволяю DELO.UA використовувати файли cookie.

Політика конфіденційності

Погоджуюсь