

Personalizarea și integrarea soluțiilor inteligente - tendințele pe piața saunelor

Cererea pe piața internă a căzilor de hidromasaj și a saunelor este într-o ușoară creștere, potrivit reprezentanților companiei Sentiotec, care ne-au precizat că nivelul exporturilor a rămas relativ constant.

Tendențele în sectorul de profil sunt produsele personalizate și integrarea soluțiilor inteligente, conform surselor citate: "Se caută modelele premium, de exemplu saunele din hemlock canadian, cedru, plop etc."

Compania are în portofoliu 35 de modele de saune standard, cu prețuri cuprinse în intervalul 1500-4500 de euro. "Producem saune finlandeze, bio-saune (așa numitele saune soft, echipate cu sobe cu vaporizator), saune hibride (uscate+infra) și infrasaune. Toate modelele sunt personalizabile, în funcție de spațiul disponibil și cerințele clientului. În jur de 85% dintre solicitări sunt în acest sens", ne-au precizat reprezentanții companiei.

Cele mai solicitate modele sunt saunele finlandeze (uscate), iar clienții vin în special din domeniul public (hoteluri, spa-uri, cluburi sportive, fitness) și în mai mică măsură mediul privat.

Sentiotec importă echipamente



Compania are în portofoliu 35 de modele de saune standard, cu prețuri cuprinse în intervalul
1500-4500
de euro.

pentru saune - sobe, panouri control, sisteme cromoterapie, sisteme audio etc., iar echipamentele sunt integrate în saunele de

producție și concepție proprie.

Compania exportă produse în SUA, Germania, Austria, Algeria și a realizat o cifră de afaceri de 2,84 milioane euro, anul trecut, comparativ cu 1,12 milioane euro, în 2016. Pentru anul în curs, Sentio-

tec intenționează să se mențină cel puțin la nivelul din 2017.

Bugetul de investiții al companiei este de aproximativ 300.000 de euro.