



IZODOM

Przewodnik Argumentacji Sprzedażowej Izodom

2026





IZODOM

Sprzedawaj zysk i bezpieczeństwo

Klienci deweloperów nie kupują materiałów budowlanych – kupują bezpieczną lokatę kapitału, ochronę przed drożyzną i pewność, że ich dom za 10 lat nadal będzie nowoczesny. Ten przewodnik to Twoja amunicja, by przestać konkurować ceną, a zacząć sprzedawać unikalną wartość.





Argument 1

Monolityczna trwałość

Betonowa twierdza
na pokolenia

Większość klientów obawia się o solidność nowych technologii. Twoim zadaniem jest uświadomić im, że system Izodom to najbezpieczniejsza, betonowa konstrukcja na rynku.

PRZEWODNIK ARGUMENTACJI SPRZEDAŻOWEJ IZODOM



Cecha

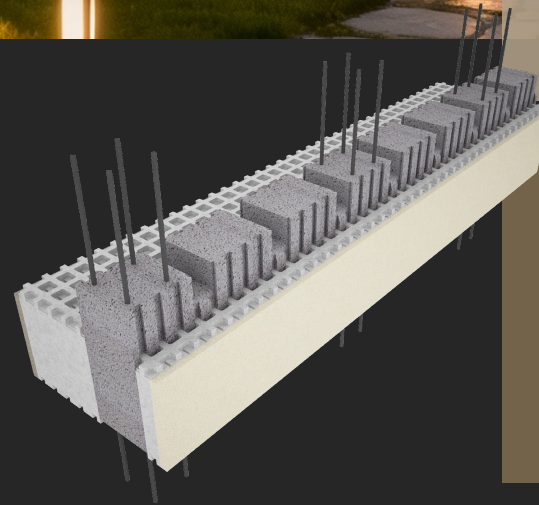
Sercem każdej ściany jest 15 lub 20-centymetrowy (zależnie od zastosowanego rozwiązania Izodom), lity żelbetowy monolit wylewany bezpośrednio na placu budowy. To w rzeczywistości solidny beton opakowany grubą izolacją – sprawdzony od lat materiał w najnowocześniejszym wydaniu.

Zaleta

Brak kruchych spoin i pustaków – to jednolita, potężna struktura o gigantycznej sztywności, całkowicie odporna na wilgoć i degradację czasu.

Korzyść

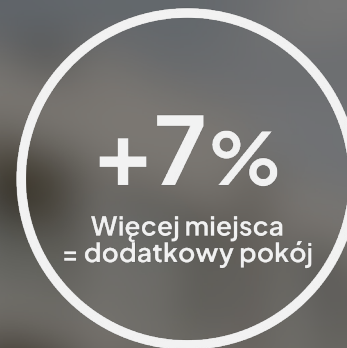
„Kupują Państwo dom-twierdzę, nieporównywalnie bezpieczniejszy podczas wichur czy wstrząsów niż domy murowane. To cisza, spokój i gwarancja stabilności konstrukcji na dziesięciolecia”.



Argument 2

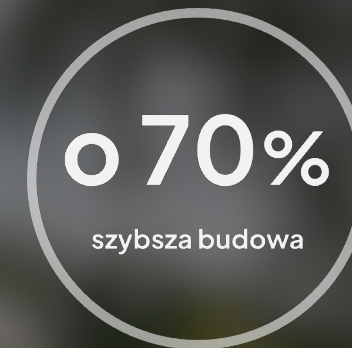
Pieniądze, których nie widać na pierwszy rzut oka

To argumenty uderzające w logikę
i portfel kupującego.



Darmowy pokój 7% więcej miejsca

Dzięki temu, że betonowy rdzeń w połączeniu z efektywną izolacją pozwala na cieńsze ściany, zyskują Państwo do 7% więcej powierzchni użytkowej przy tym samym obrysie. Przy domu 100m² to dodatkowe 7m² – czyli darmowa garderoba lub większy salon wart kilkadziesiąt tysięcy złotych.



Ekspresowa budowa 70% szybciej

Betonowe ściany w szalunku izolacyjnym rosną w kilka dni, a cała budowa jest o 70% szybsza. Klient wprowadza się o kilka miesięcy wcześniej, oszczędzając na kosztach wynajmu i ratach obecnego kredytu.

Argument 3

Fizyka, która kasuje rachunki

Zmień narrację z „ciepłego domu” na „budynek całkowicie szczelny energetycznie”.

Twardy Dowód

Współczynnik $U = 0,10 \text{ W/m}^2\text{K}$ to rynkowy rekord – ściana Izodom izoluje dwukrotnie lepiej niż standardowe nowe budownictwo.

Zysk

Do 80% niższe koszty ogrzewania. „To dom, który co miesiąc wypłaca Państwu premię za mądrą decyzję”.

Mechanizm

Całkowita szczelność bariery izolacyjnej, która szczelnie otula betonowy rdzeń od fundamentu po dach (brak mostków termicznych).

Wiarygodność

Certyfikat Instytutu Domów Pasywnych w Darmstadt – najwyższa światowa gwarancja jakości.



Argument 4

Ekologia i odporność na przepisy

01

Niski ślad węglowy

Domy w technologii Izodom mają o ponad 50% mniejszy ślad węglowy niż tradycyjne domy z cegły docieplone wełną.



02

Dowód naukowy

Te dane potwierdza oficjalna analiza cyklu życia produktu (LCA) przygotowana przez ekspertów z Politechniki Łódzkiej.

03

Bezpieczeństwo prawne

Budynek już dziś spełnia surowe normy unijne (np. WT2027), które wejdą w życie dopiero za kilka lat.



04

Certyfikaty

Technologia wspierana przez Ministerstwo Środowiska (GreenEvo) oraz partner inicjatywy ONZ "Caring for Climate".

Argument 5

Wiarygodność

Globalna skala

Ponad 30 lat doświadczenia
i 20 000 budynków w 43 krajach.

Innowacja

Zwycięzca europejskiego finału ULI
PropTech Innovation Challenge 2025.

Cecha	Tradycyjna "Cegła + Styropian"	System IZODOM (IZOPassive)
Izolacyjność (U)	ok. 0,17 - 0,20	0,10 (Dwa razy lepiej)
Szczelność	Ryzyko błędów i mostków	Całkowita blokada strat ciepła
Ślad węglowy	Standardowy	Mniejszy o ponad 50% (LCA Pł)
Konstrukcja	Elementy łączone kruchą zaprawą	Lity monolit betonowy (15/20 cm)





IZODOM

Wsparcie dla działu handlowego

W razie pytań technicznych od
wymagających klientów,
pamiętaj, że dysponujesz pełnym
wsparciem doradców Izodom.

E-mail:

Telefon:

