

Sít' podnikových prodejen

BARVY A LAKY, DROGERIE dnes řídí Zdeněk Zahrádka



Proč je v názvu přívlastek drogerie?

Od roku 2009 jsme rozšířili portfolio nabízeného zboží na našich podnikových prodejnách o kompletní drogistický sortiment.

Tento krok naši stálí zákazníci přivítali s povděkem a zároveň nám pomohl přivést na prodejny i mnoho nových zákazníků, kteří se pravidelně vracejí.

Dalším plusem rozšíření sortimentu je zvýšení atraktivnosti prodejen i v zimních měsících, kdy prodej barev a laků není tak silný jako ve zbytku roku.

Co nám povíš o klubu zakazníků?

Od roku 2010 provozujeme věrnostní program KLUB ZÁKAZNÍKŮ KOUZLO BAREV A DROGERIE nyní KLUB ZÁKAZNÍKŮ BARVY A LAKY DROGERIE. V současné době máme registrovaných více jak 100.000 členů klubu, a to jak z řad běžných zákazníků, tak i řemeslníků a firem. Nejvíce registrovaných členů, více než 6.000, máme u prodejen v Hradci Králové. Ta je vedena jednou z našich opor prodejního týmu paní Blankou Váňovou. V loňském roce 2017 jsme na našich 56 prodejnách zrealizovali celkový obrat více než 310 miliónů Kč (s DPH).

Jak hledáme nové prodejny?

Ponejvíce v trhu již fungujících prodejen, nebo z nabídky zajímavých obchodních prostor. Velice často nás oslovují sami majitelé zavedených obchodů s nabídkou k odprodeji jejich obchodní činnosti. Vedou je k tomu nejrůznější důvody, jako je například odchod do důchodu s tím, že nemají komu svou firmu předat – potomci nejeví zájem, nebo chtějí vstoupit do naší sítě podnikových prodejen a stávají se našimi zaměstnanci, se zájemem a jistotou české stabilní a prosperující společnosti.

Co je při rekonstrukci prodejen nejtěžší?

Vyladit vše časově tak, aby rekonstrukce prodejen probíhala rychle a bez zbytečných zdržení, aby výsledek odpovídal našim představám, nárokům a kvalitě. Velice náročné jsou případy, kdy se díky akvizici větších společností rekonstruuje více prodejen najednou. To je pak opravdová zkouška dovedností týmu lidí, kteří zajišťují a realizují přerod prodejen dle našich představ. Díky svým vědomostem, zkušenostem, zápalu a odhodlání, to vždy zvládli na jedničku.

Prodáváč by měl být pro zákazníka partnerem – jaký musí být prodáváč barev a laků?

Určitě musí být v první řadě dobrý

obchodník s příjemným vystupováním a s vysokou odbornou způsobilostí. Musí zvládat práci i pod časovým tlakem a nesmí se ani bát fyzické námahy, která je s jeho prací také spojena.

Víš kolik barevných odstínů umíte na prodejnách v rámci tónování zákazníkovi nabídnout?

Jsou to řádově tisíce odstínů....



BARVY A LAKY® DROGERIE BALSHOP.CZ®



Pořádáte na prodejních mimo akčních nabídek ještě něco, na co by se zákazníci mohli těšit?

Soustředíme se hlavně na různé akční nabídky, zvelebujeme prostředí. Snažíme se jít zákazníkovi nabídkou a paletou zboží naproti, na regálech se objevuje zboží, které si zákazník žádá – přizpůsobujeme nabídku poptávce.

Liší se požadavky zákazníků na rozdílné zboží v jednotlivých regionech?

V zásadě se požadavky v sortimentu barev neliší.

Jaká je největší prodejna? (souvisí plocha s obrátem?)

Největší prodejny máme v Praze - Hostivaři, v Brně - Židenicích a v Ostravě - Vítkovicích. Plocha prodejen s obrátem souvisí jen do jisté míry – šikovný personál dokáže i na malé ploše dělat velké věci.

Kolik nových prodejen bude otevřeno zákazníkům v roce 2018?

Letos otevřeme maximálně tři nové prodejny, pokud samozřejmě nepřijde nějaká neodmítnutelná nabídka. V letošním roce chceme navázat na loňský významný krok ve změně image našich podnikových prodejen a pokračovat ve zvelebování prostředí obchodů, aby se u nás každý cítil dobře a rád se vracel.

