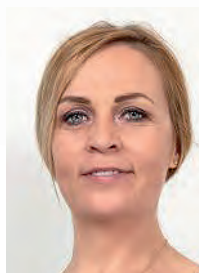


BAL SLOVAKIA

Vedoucím projektu je Martina Blážová



Jak jste se ocitla v barvách?

Vo farbách som sa ocitla 1.x - ako každé správne dieťa som vy-maľovala po maliarovi v noci...
2.x Úplnou náhodou na brigáde počas mater-

skej dovolenky v spoločnosti Chemolak a.s.. No v živote človeka asi nič nie je náhodou a už moj dedo bol šéfom výroby v ešte starom závode za grófa Pálfyho, takže je tam niečo aj v genetike.

A odvtedy farby milujem, vône jednotlivých surovín mi zostanú zafixované navždy.

Co vás na barvách nejvíce baví?

K obchodu som sa dostala čírou náhodou a vlastne príkazom vedenia „na skúšku“, a zostalo mi to dodnes v každom nasledujúcom zamestnaní, ale srdcom som stále výrobnár, kde som zažila najkrajšie pracovné obdobie a raz by som si to znova rada vyskúšala. Nemyslím, že niekto je vykresaný na to, aby bol predajcom či hocikým iným. Myslím, že sa sami musíme vykresat', aby sme boli tým, kým chceme byť.

Jak se vám pracuje v česko-slovenském kolektivu, cítíte rozdíl mentality?

Tento model dávam od začiatku pracovnej kariéry. V predošlej spoločnosti som pracovala na českom trhu, takže dobre ovládam mentalitu oboch krajín v jednom

segmente. Rozdiel cítim, vekom ho znášam oveľa lepšie.

Jaká byla vaše představa o strategii společnosti BAL SLOVAKIA a jaká je praxe?

Pochopenie celého procesu je základným predpokladom úspechu. Tvrdá práca sama osebe prinesie pozoruhodné výsledky. Ale tvrdá práca v súčinnosti s metodikou vie priniesť zázraky. Takže stále na sebe pracujeme, posúvame sa. Sme prozákaznícky orientovanou spoločnosťou s dôrazom na služby a kvalitu.

Jaký vidíte rozdíl mezi Slováký a Čechy, jsou rozdílné požadavky na produktovou skladbu?

Požiadavky sú odlišné na produkty, obalové varianty, farebné odtiene.

Preferují Slováci nějaké barevné odstíny/materiály? (třeba u nás v Čechách jsou teď skoro všechny fasády nudně šedé, snad je to jen krátkodobý trend..)

V závislosti od regiónu. Smerom k východu sa farebnosť rozširuje a otvárajú srdcia.

Jaká je situace s barvami na Slovensku?

Pre našu spoločnosť veľmi dobrá, aj napriek klesajúcemu dopytu po farbách.

Češi milují slevy, ideálně 70%, jaké je nákupní chování na Slovensku?

Všetci zákazníci milují zľavy a dodávateľia

ich budú dávať až do obdobia, kedy si uvedomia svoju hodnotu.

Co je trendem v barvách – jaké materiály, odstíny, vychytávky nabízí slovenský trh?

Vo farbách je to presne ako v móde. Nemyslím, že SK trh udáva trendy, ten sa len prispôsobuje dobe.

Jaký je Slovák zákazníkem / je těžké ho ulovit / jak je věrný značce / je Slovák regionální patriot?

TVRDÁ PRÁCA V SÚČINNOSTI S METODIKOU VIE PRINIEST' ZÁZRAKY...

Uloviť ho je zložité... zopár krát sa mi stalo, že ma vyhodili z predajne. Musela som prepromiť veľa prekážok, námietok, zaujatost', nezáujem, pochybovačnosť váhavosť odpor voči zmenám.

Ale keď Vás spozná a preskočí iskra dôvery, je to tam a dúfam že navždy.

Jaká je platební morálka vs. obrat na Slovensku?

Vzorová. Neplatičov sme odfiltrovali, tí čo sa chceli napraviť sa napravili a tí čo sa nechceli, robia starosti iným.

Nejzajímavější průmyslový, historický projekt?

Čadca - priemysel. Beh na dlhú trať. S projektom začínáme 2. ucelený rok, kde je konkurencia ďaleko dravejšia, ako v retail segmente, dlhé splatnosti, neplatiči, budeme potrebovať veľa energie, ale určite ešte zamiešame karty, vzhľadom na kvalitné cenovo dostupné produkty a jasný cieľ.

Je nějaká výrazná odlišnost mezi obchody s barvami u vás a v České republice? (vše tónované na počkání, žádné readymixy balení na regále...?)

Prvou odlišnosťou je, že nehnuteľnosti sú vo väčšine prípadov majetkom predajcov a viacmenej sú to rodinné spoločnosti, ktoré sa dedia. Druhou je emocionálnosť Slovákov. Odlišnosť je regionálna, ako na farebnosť, tak na kvalitu aj tónovanie.

Co pokládáte za největší úspěch vaší kariéry v barvách a kde berete jako křehká žena energii lokomotivy, inspiraci?

Nikdy som sa nad tým nezamýšľala a neviem to zadefinovať. Nie som kariérista. V živote som si preskákala kde čím, určitý čas som chodila maľovať byty a kosiť záhrady. Najdôležitejšia pre mňa je úcta k práci, sebarealizácia, dosiahnutie stanovených cieľov s vysokou kvalitou a víťazstvo. Energiu si viem v pohode rozložiť, pretože robím len veci, ktoré ma dopĺňajú energiou. A keď je už vážne kríza, sadnem na motorku a všetko sa vyladí.



11

POČET PRODEJEN

200

PRŮMĚRNÁ PLOCHA
PRODEJEN V M²

Šurany

NEJMENŠÍ PRODEJNA

Šamorín

NEJSTARŠÍ PRODEJNA

9
milionů

CELKOVÝ OBRAT
V MILIONECH €

1.5
milionu

OBRAT V MILIONECH €
VE VLASTNÍCH
MALOPRODEJNÁCH

