

Hobby markety

Matadorem prodeje Tomáš Drahovzal



Jaký byl tvůj první den ve společnosti BARVY A LAKY?

První den ve společnosti byl asi takový, že spolu s kolegyní, se kterou jsme přišli nově z konkurenčního VO

jsme seděli v kanceláři BAL, koukali jeden na druhého a říkali sico my tady děláme a co vůbec tady budeme dělat? Stali jsme se novým oddělením ZAHRANIČNÍ ŘETĚZCE VELKOOBCHODU BARVY A LAKY. Jenže jako partnera v rámci DIY jsme měli jen jednu společnost, a to GLOBUS... avšak do roka a do dne se situace změnila, a to ku prospěchu všech v BAL.

Jak hodnotíš vývoj oblíbenosti našich barev mezi tuhou mezinárodní konkurencí?

Vcelku pozitivně, i když je jasné, že některá značka je známější např. INDUSTRIAL, a to především na základě prodeje již z dob minulých. Jiné značky i přes velkou naši snahu jsou stále ještě v závěsu - REMAL vs. PRIMALEX.... obecně český zákazník je dost konzervativní a naučit ho na něco nového, respektive přesvědčit ho k nákupu nové značky je dosti obtížné. Ohledně kvality našich výrobků a konkurenčních mezinárodních, v podobné cenové hladině, jsem názoru, že vše je + - podobné a kvalitativně

srovnatelné. Akorát konkurence je opravdu všude, trend posledních let je - každý sebemenší výrobce nabízí opravdu širokou škálu sortimentu, obecně řečeno všichni dělají všechno

Udržet si pozici na předních místech regálů nadnárodních hobby marketů je nesnadné – co Češi rádi nakupují?

Většina Čechů ráda nakupuje stále a zavedené značky, ve střední cenové hladině. Pak jsou zde 2 menší podskupiny,

**DRŽÍME SVOJI POZICI
NA REGÁLECH
JIŽ 14 LET...**

kde jedna vyhledává levný výrobek jakékoliv značky a druhá dražší výrobek zavedené značky... avšak rozhodně ne vždy musí bezpodmínečně znamenat: „čím dražší tím 100% lepší a na trhu DIY toto platí dvojnásob“.

Co považuješ za největší úspěch své kariéry v barvách?

Že v opravdu velmi silné konkurenci, která panuje na trhu DIY, si naše barvy BAL drží svou pozici v regálech více než 14 let. Osobně si pak cením v minulosti umístění našich syntetických barev do regálů

Hornbach, na úkor jednoho velmi silného nadnárodního konkurenta.

Prozradíš svou vizi spolupráce s řetězci do budoucna?

Vše neprozradím, v daném segmentu DIY nevíte dne ani noci ... ale mou snahou je udržet stávající pozice a našim zákazníkům prostřednictvím hobby marketů nabízet naše kvalitní barvy sortimentu BARVY A LAKY i nadále.

Jak bude vypadat hobby market a jeho zákazník za 20 let?

Tak to nevím... zákazník vizuálně určitě stejně, ale bude sofistikovanější, respektive jeho různá zařízení jakými jsou tablety, mobily, způsobí, že bude více zahlcen všemi různými informacemi a bude tedy více vybíravý a také hledat nižší ceny, scénář může klidně vypadat asi takto: Zákazník si nafotí starou střechu s požadavkem na vhodný nátěr – pošle to na nějaký server, tam dojde ke zpracování a zákazník obdrží obratem dostatečné informace, do 2 hodin od objednání obdrží danou barvu? Jenže praxe za 20 let může být daleko složitější, čas ukáže...

Pořádáme technický a poradenský servis, soutěže, akce s řetězci, i přes tuhou konkurenci nadnárodních firem máme pořád svoje místo a jsme na to patřičně hrdí..





Technický servis BAL zajišťuje pravidelný poradenský servis v provozovných obchodních řetězců zákazníkům.