

VE VÍRU ZMĚN

V druhé části prezentace se ke slovu dostali zástupci obchodních sítí, v jejichž prodejnách přestavby probíhají. Za Jednotu, obchodní družstvo Tábor, která je členem nákupní aliance Coop Centra družstva a Svazu českých a moravských družstev, představil síť Pavel Primus. Ve zkratce: Jednota Tábor provozuje 55 prodejen v okrese Tábor, přičemž síť je složena z 12 velkých prodejen supermarketů Tip, dále 15 středních prodejen pod názvem Tuta a zbytek tvoří malé vesnické prodejny.

Jednota navíc provozuje velkoobchodní sklad s chlazeným a mraženým zbožím v Soběslavi, který kromě vlastních prodejen sítě zásobuje i další spřátelené Jednoty. „Provozujeme rovněž u Tábora výrobu lahůdek Slapy, kde vyrábíme sortiment oblíbených salátů včetně vlašského, chlebičků a podobně,“ dodává Pavel Primus.

Podle něj si vedení sítě uvědomuje, že kromě příznivé ceny oceňuje zákazník také prostředí prodejny a osobní přístup; proto bylo za poslední rok a půl provedeno několik zásadních změn týkajících se image: jednak se změnil standard vizuální identity prodejen a v manuálu byla rovněž nastavena pravidla hry včetně toho, jaké budou na prodejnách barvy, světla a jak budou organizovány obslužné úseky či úsek zeleniny a ovoce. „Podle tohoto manuálu nyní přestavujeme prodejny, přičemž za rok a půl jsme dosud zvládli osm téměř kompletních rekonstrukcí. Inovujeme také standard marketingové komunikace s našimi zákazníky a nad rámec podpory Coop Centra družstva si děláme vlastní akce, inzerci, máme nastaven nový standard instore komunikace se zákazníky a v červnu jsme také spustili nový věrnostní program založený na sbírání bodů za nákupy a poskytování odměn, což nám, jak doufáme, pomůže v budování loajality zákazníků,“ vypočítává změny Pavel Primus. Následně prezentoval fotografie přestavěných prodejen.

ZAOSTŘENO NA ČERSTVÉ A REGIONÁLNÍ

Nejde jen o vzhled, ale také o kvalitu. „Uvědomili jsme si, že se musíme výrazně zaměřit na čerstvé zboží, zásadně tuto sekci vylepšit, a tím se odlišit od konkurence. Naším cílem je být nejlepší možnou volbou nákupu čerstvého zboží v dané lokalitě, takže nás velmi zajímá prodej uzenin, lahůdek, sýrů, zákusů a zeleniny, jejíž podíl na obratu během roku a půl vzrostl ze tří na pět a půl procenta,“ uvádí Pavel Primus. V případě pečiva či uzenin to například znamená, že obchodník dává prostor i regionálním výrobcům a u pečiva se naopak dopekům věnuje jen okrajově.

JE MOŽNÉ DODRŽET IMAGE I STYL

Co se týče přestaveb, lze podle něho dodržet identickou image a styl nejen ve větších a středních prodejnách, ale také v případě těch malých vesnických. Důraz se přitom klade nejen na interiér, ale také na vnější vzhled prodejny včetně výloh, které mohou zákazníka buď nalákat ke vstupu, nebo jej naopak spolehlivě odradit.

POSLÁNÍ PRO JEDNIČKY NA TRHU

„Protože nejsme velká firma, která má vlastní oddělení catmanu, rádi se spolehneme na spolupráci s dodavateli,“ vysvětluje Pavel Primus. Nicméně i tady si obchodník stanovil jasné podmínky spolupráce: jednak musí být řešena celá kategorie zboží, nikoli pouze zboží dodavatele, a dále není možné, aby dodavatel utlačoval svou konkurenci. „To se sice těžko měří či kontroluje, ale jistou záruku poskytuje právě spolupráce s jedničkami na trhu v daných kategoriích. Pokud má totiž někdo více než polovinu trhu, nemá již touhu nabírat více od konkurence, ale cítí povinnost zasloužit se o to, aby rostla celá kategorie a s ní vyrostl i on. To je hlavní poslání jedniček na trhu v catmanu,“ shrnuje.

Od října loňského roku, kdy tábořská Jednota spolupracuje na projektu catman s PP a KMV, tak došlo k realizaci 18 pивních světů a zhruba 13 realizací v kategorii vod. „Příkladem je prodejna v Soběslavi, kde jsme letos v únoru provedli celkovou přestavbu všech úseků a s kolegy-dodavateli jsme se domluvili, že do planogramu zapracujeme i jejich sekce, přičemž jsme v rámci realizace sdíleli data, koordinovali termíny a navzájem si schvalovali návrhy protistran. Výsledkem je spokojenost na všech stranách – jak nás, tak dodavatele i zákazníka, přičemž vykazujeme nárůst obratu v průměru pět až deset procent.“