

2010-05-11

Dlaczego okiennica ma być zielona?!

Udostępnij 0 Tweetnij 0 G+

To jest artykuł testowy, link podglądu artykułu w danej kategorii, znajduje się poniżej

https://www.oknonet.pl/oslony/produkty_gotowe/oslony_zewnetrzne/okiennice/news,13540.html?&tr=xs

Zainteresowany? Poproś o ofertę!



foto: zielonaokiennica.pl
Zielona Okiennica – Łukasz Kwiatkowski



foto: zielonaokiennica.pl



foto: zielonaokiennica.pl



foto: zielonaokiennica.pl

porównanie okiennic drewnianych z PVC

Jakiś czas temu zadzwoniłem do Łukasza Kwiatkowskiego w celu zweryfikowania danych w tzw. wpisie podstawowym na portalu. Na pewien sposób sztywna procedura związana z redakcyjnym poznanem danej firmy okazała się być niepotrzebna. Pan Łukasz, po usłyszeniu pytania „czy dokładnie zajmuje się firma?” zaczął mówić, mówić i mówić... mnie pozostało jedynie włączyć dyktafon.

Wstyd się przyznać, ale do obróbki zapisanej rozmowy podchodziłem kilkanaście razy – przez długi czas, wielkość zagadnień nie mieściła się w kognicji. Specyfika produktów, ilość asortymentu oraz sama osoba Łukasza Kwiatkowskiego zasługiwała na wyjątkowość. Nigdy, do chwili tej rozmowy, nie wiedziałem, że na temat z pozoru prostych okiennic można tyle wiedzieć... i powiedzieć!

Skąd pomysł na tak mocno sprecyzowaną dziedzinę prowadzenia działalności?

Pomysł rzeczywiście dość nietypowy – mało jest chyba ludzi, którzy pomyśleli, aby w Polsce zająć się produkcją i dystrybucją samych okiennic. Pomysł na zarejestrowanie tego rodzaju działalności to dłuższa historia, która miała swój początek w Anglii.

Po skończeniu technikum i zdaniu matury zdecydowałem się na wyjazd do tego właśnie kraju. Szukanie zajęcia – praca tu, praca tam. Momentem zwrotnym była sytuacja, gdy pracując jako kurier poznałem człowieka, który robił biznes właśnie na okiennicach. Z czasem okazało się, że świetnie się dogadujemy, stąd przedyskutowaliśmy także kwestię dealu. Tak w najogólniejszym skrócie wyglądał początek działalności, który w czasie zbiegł się ze ślubem i narodzinami dziecka, co z kolei spowodowało podjęcie decyzji o powrocie do Polski.

I analogiczną działalność prowadzi Pan teraz w kraju?

Tak. Podjąłem decyzję o długofalowym budowaniu dystrybucji na polskim rynku, ale też – a może nawet przede wszystkim – budowaniu świadomości używania takiego rodzaju produktów jak okiennice dekoracyjne.

W Anglii okiennice są popularne, bo tam jest inny rynek i wspomniana inna świadomość wśród klientów. Tam rynek jest tak chłonny, że ilości sprzedażowe pozwoliły nam na uzyskanie wyłączności ze strony amerykańskiego producenta. W Anglii większość domów jest z czerwonej cegły i mają okiennice dekoracyjne. Tam obce jest montowanie antywłamaniowych okien i drzwi, nie wspominając już o osłonach – tam ludzie firanek i zasłon nie używają, aby było widać, czy ktoś się w środku nie kręci. Tam także, aby udekorować dom, wybiera się białe okiennice dekoracyjne. W Polsce też mamy ulubiony kolor – brązowy.

To dlaczego Zielona Okiennica?

Wiedziałem kiedyś realizację z pięknymi, rzeźbionymi okiennicami w kolorze zielonym. Chciałbym dorobić odpowiednią ideologię marki, jednak argumentację stanowi tutaj marketing – ma być zielona... po prostu! Na początku działalności, niektórzy dzwoniли pytając, czy się dodzwonili do Zielonej Budki. Było wesoło! A dlaczego Zielona? Bo jesteście profesjonalni, elastyczni, mili i terminowi – same pozytywne emocje!

Czy podobne, równie pozytywne emocje towarzyszyły Panu na początku działalności?

Było trudno, jak w każdej początkującej działalności. Działalność Zielonej Okiennicy łączy się z budowaniem świadomości zastosowania niektórych produktów wśród klientów docelowych – mam na myśli okiennice dekoracyjne. Kiedy powstawała Zielona Okiennica nikt o takim rodzaju produktu w naszym kraju nie wiedział – trzeba było budować wizerunek produktu i firmy od zera, a większość chyba wie, że jest to działanie długofalowe. Teraz – dosłownie z miesiąca na miesiąc widać diametralną różnicę.

To co takiego charakteryzuje okiennice dekoracyjne?

Cena! Jak w przypadku każdego produktu – ma on swoich zwolenników i przeciwników. Jedni twierdzą, że to tandeta i decydują się na tradycyjne, zamykane okiennice. Generalnie zamiast inwestować ok. 30 000 zł można wydać 3 000 zł, aby ulepszyć swój dom – po to są właśnie okiennice dekoracyjne. Zainteresowanie nimi systematycznie wzrasta – coraz więcej klientów decyduje się na okiennice dekoracyjne z jeszcze jednego powodu – jest nim 40 letnia gwarancja. Tak, nie pomyliłem się – 40 lat gwarancji!

Taka gwarancja to pewna jakość. Skąd ona się bierze?

40 letnia gwarancja obejmuje profile. Te z kolei wytłaczane są wraz z kolorem, stąd nie ma możliwości, aby podczas eksploatacji cokolwiek się odbarwiło. Nawet jeśli cokolwiek odprysnie poprzez mechaniczne uszkodzenie, to kolor pod spodem jest taki sam jak wierzchni. Trzeba dodać, że faktura tych profili do złudzenia przypomina drewno. Okiennice tego typu są zamontowane przed biurem firmy – kiedy przyjeżdżają do mnie klienci, to nie wierzą, że to materiał PVC. Podchodzą, pukają, dotykają, aby się upewnić.

Obok tych, ma Pan w ofercie opatentowane produkty. Proszę coś o tym opowiedzieć.

Istotnie. Wraz z moim przyjacielem z Anglii opatentowaliśmy okiennice dekoracyjne, ale pełne. Wykonane są one z tworzywa sztucznego na bazie styrenów. Zamiarem naszym było, żeby stworzyć takie okiennice w wersji zamykanej. Wiązało się to ze skonstruowaniem specjalnych aluminiowych szyn do wycinania lameli. Namęczyliśmy się, zainwestowaliśmy spore pieniądze, ale udało się! Laboratoryjnie dobrano nam specjalny rodzaj lakierów – podkładowy „wzerający się” w tworzywo oraz właściwy. Produkty pomyślnie przeszły testy – podczas nasłonecznienia lamele ruchome mogą się delikatnie odkształcać, wszystko jest jednak w normie.

Czy wspomniane zamykane okiennice można traktować jak tradycyjne?

Tak, z jednym jednak wyjątkiem. Tradycyjne okiennice kojarzą się większości klientom, że wykonane są z drewna. Zielona Okiennica oferuje zamykane okiennice z PVC i Aluminium. Tak jak wspomniałem – dużo bardziej trwałe. Okiennice wykonane z PVC są dostępne w okleinie drewnopodobnej – tym sposobem do złudzenia przypominają drewniane. Zgrzewanie profili PVC sprawia, że nie znana jest tutaj ingerencja wody, a także produkty te nie wyginają się na słońcu. Cieszą się przez to bardzo dużym zainteresowaniem m.in. we Włoszech.

We Włoszech? Mam rozumieć, że eksportuje tam Pan swoje produkty?

Tak. Do Włoch, Portugalii, a także do Francji.



A jak wygląda sieć sprzedaży w Polsce?

Jest na etapie tworzenia. Na dzień dzisiejszy współpracuje z ok. 15 odbiorcami. Nadal jednak poszukuję kooperantów, którzy będą zainteresowani dystrybucją tych produktów.

W takim razie czym zachęca Pan do współpracy?

Jednym z założeń, podczas powstawania Zielonej Okiennicy, było zachowanie elastyczności w relacjach ze współpracownikami. Wszystkie umowy są podyktowane indywidualnymi warunkami – zaczynając od kwestii logistycznych, po ceny czy system rabatowy. Trzeba wspomnieć, że to produkty, których ceny nie da się określić w przeliczeniu na metr kwadratowy – współpracownicy muszą zostać przeszkoleni w większości kombinacji, które składają się na wycenę... Wbrew pozorom, nie jest to jednak skomplikowane.

Jak można na tym zarobić?

Można. Po prostu można! Jest jeden warunek, który niczym nie różni się w porównaniu do innych biznesów. Trzeba wytrwałości i konsekwencji w działaniu – zwłaszcza w odniesieniu do budowania świadomości użytkownika okiennic wykonanych z PVC czy Aluminium. Tu niezwykle pomaga „efekt ulicy” – produkt sam się obroni, wystarczy, aby zobaczyli go sąsiedzi.

A jak wygląda wydajność produkcyjna?

Proces produkcyjny okiennic jest dużo bardziej skomplikowany jak np. w przypadku okien. Tu wyznacznik stanowi dokładność – i to co do milimetra! Większość procesu to praca ręczna, bo po zamknięciu skrzydła mają się idealnie składać. To naprawdę dużo pracy, ale jak wszędzie, to także i ten rodzaj pracy to kwestia przyzwyczajenia i nabrania wprawy. Tutaj liczy się jakość, ale nie przeszkadza nam to w obsłudze klientów np. na ok. 300 okiennic miesięcznie.

Przyznam, że ten rodzaj okiennic nie był mi do tej pory znany. Jak wygląda ten rynek w odniesieniu do konkurencyjności?

Jeszcze nie miało miejsca takie zjawisko, żeby klient powiedział mi, że rezygnuje z transakcji, ponieważ okazałem się być droższy jak inna firma. Zanim powstała Zielona Okiennica zająłem się weryfikacją rynku i muszę przyznać, że mamy jedne z najtańszych okiennic w Polsce. Ponadto nie spotkałem się z ofertą na okiennice PVC czy Aluminium w naszym kraju – to daje nam małą podstawę do działania. Konkurencja ten rodzaj produktu traktuje jako uzupełnienie oferty. Ja mam jeden cel – marzy mi się zbudowanie świadomości użytkownika okiennic zamykanych i dekoracyjnych na równoległym poziomie z rozpoznawalnością firmy, aby większość osób wiedziała, że jeśli okiennica to Zielona Okiennica.

Słuchając Pana nie da się nie zauważyć pasji w tym temacie, która wiąże się z zaangażowaniem. Widać, że zajmuje się Pan tym, co lubi. Życzę więc wytrwałości i samych sukcesów! Dziękuję za rozmowę.

red. Michał Potrzebowski
oknonet.pl

#

Zainteresowany? Poproś o ofertę!

0 Komentarzy oknonet

Zaloguj

♡ Poleć

Tweet

Udostępnij

Sortuj według najlepszych



Rozpocznij dyskusję...

ZALOGUJ SIĘ ZA POMOCĄ

ALBO ZAREJESTRUJ W DISQUS



Nazwa