

VALÓDI PARTNERSÉGRE TÖREKEDNEK

A Démosnál a haszonelvűség helyett a harmóniában és a közös jövőben hisznek. A könnyített és gyorsabb rendelési folyamat pedig jó alap az ügyfelek elégedettségéhez. Tomáš Klekar ügyvezető igazgatóval beszélgettünk.

– Az egyik szlogenük így szól: „Széles választékot kínálunk... olyan szolgáltatást, ami mások ajánlatából hiányzik.” Mit jelent ez konkrétan?

– Nagyon büszkék vagyunk szaktanácsadó szolgáltatásunkra, kétfévente megjelenő katalógusunkra és folyamatosan fejlesztett e-shopunkra. Több tízezer terméket tartunk raktáron, gyártókat és viszonteladókat is kiszolgálunk. Rendelés után 48 órán belül házhoz szállítunk, partnereink visszajelzése és magyarországi sikereink alapján kijelenthetjük, hogy portfólióink szerkezete megfelel az elvárásoknak.

– Kiskereskedelmi vagy nagykereskedelmi üzletfilozófiával szeretnék megszólítani a partnereket?

– Mi 25 éve tisztességes nagykereskedők vagyunk. Olyan átlátható árazási politikánk van, amely alapján hosszú távú partnerséget építhetünk bármely bútorigipari szereplővel. A harmóniában hiszünk, s nem a haszonelvűségben. A közös jövőben hiszünk, s nem az impulzív rövidlátóságban. Keményen dolgozunk azon, hogy ne beszállító-ügyfél kapcsolatot, hanem kölcsönös előnyökön alapuló partnerséget építsünk. A Démosnál ez nagyon egyszerű: partnerünk lehet bárki, aki EU-s adószámmal rendelkezik.



Tomáš Klekar

– Jelenleg Magyarországon nem rendelkezik bemutatótermekkel. Mit tudnak kínálni annak érdekében, hogy így is meg tudják nyerni az ügyfeleket?

– Igaza van, jelenleg nincs egyetlen olyan fal sem, amelyhez támaszkodva azt mondhatnánk, hogy ez a Démosé. Mivel nincs bemutatótermünk, meg vagyunk fosztva az információk, vélemények, javaslatok begyűjtésétől. Mi másképpen építjük fel a falunkat. A Démos-termékekkel a gyártók, építésszek vagy tervezők a viszonteladó partnereknél ismerkedhetnek meg, akik ezeket a saját boltjukban mutatják be. Így valójában sok bemutatótermünk van. Partnereinket

folyamatosan képezzük és a napi kapcsolattartáson keresztül gyors megoldást tudunk nyújtani a felmerült igényekre.

– Mivel készül a cég a közeljövőben?

– Rengeteg újdonsággal jövünk ki a következő hónapokban. Új vasalatkatalógust adunk ki októberben, majd jön az e-shop. Új kollégákkal erősítettünk és tovább digitalizálunk. Egyre könnyebb és gyorsabb a rendelési folyamata, illetve a tájékozódás a rendszerünkben. Fontos, hogy éberek legyünk, az újdonságok kezelése mindennapjaink része. Mindez egyetlen cél érdekében: hogy növeljük a Démos trade vonzerejét. ■