

Favorit duce lupta de rezistență a comerțului independent argeșean cu retailerii moderni

11 Feb 2019 | de Alina Dragomir



[1]



[2]



[3]



[4]



[5]



[6]



[7]



[8]



[9]

Dacă la nivel național, în ultimii doi ani retailerii internaționali au deschis peste 600 de magazine, în Pitești poți număra inaugurările pe degetele de la o mână. Acest lucru nu este surprinzător, dacă ne gândim că vorbim despre o piață în care jucătorii locali au încă un cuvânt important de spus. Iar rețeaua Favorit este doar un exemplu în acest sens.

Cu trei unități comerciale în Pitești, Favorit este unul dintre retailerii care contribuie la lupta de rezistență a comerțului independent argeșean în fața expansiunii marilor lanțuri de magazine. În spatele businessului se află Iosif Cîrstea, un antreprenor cu o experiență de peste 40 de ani în industria de comerț, și fiul acestuia, Valentin Cîrstea. „Am lucrat în retail încă din perioada comunistă, însă povestea brandului Favorit din era modernă, dacă pot spune așa, începe în 2001, când am renovat și transformat magazinul pe care îl operam în cartierul Trivale dintr-o locație de gestiune într-un spațiu cu autoservire”, detaliază proprietarul Favorit.

Ulterior, retailerul a cumpărat și alte locații, bazându-și extinderea pe spațiile fostelor complexe alimentare. Interesant este însă modul în care compania și-a adaptat strategia la intrarea pe piață și la extinderea rețelelor internaționale de retail. „A fost nevoie să ne reorientăm și am ales să ne ținem aproape competitorii. Astfel, am încheiat un parteneriat cu Profi, căruia am ales să-i închiriem o parte din spațiile noastre. Afacerea noastră se dezvoltă în spații închiriate, iar spațiile noastre sunt închiriate către Profi. Este vorba despre patru locații și mai avem un magazin la care lucrăm”, susține Valentin Cîrstea, Directorul General al rețelei.

Cât despre motivele care au stat în spatele acestei abordări, el susține că extinderea brandului propriu era tot mai dificilă din cauza lipsei forței de muncă. „Acest lucru nu înseamnă că am predat armele. Iar dovadă stă și magazinul pe care l-am inaugurat acum doi ani, în cartierul

Exercițiu”, completează Valetin Cîrstea. De altfel, această locație a fost primul magazin inaugurat într-un ansamblu rezidențial nou. „Am mizat de-a lungul timpului pe spații cu vad comercial deja format pentru că era mai ușor să atragem clienții către magazinele noastre. Când am pus însă pe listă o nouă inaugurare, am avut de ales între Mioveni și această locație. Deși ne-a tentat intrarea pe o piață nouă, am decis să ne consolidăm prezența în Pitești, mai ales că magazinul se află cumva la jumătatea distanței dintre cele două locații pe care le mai operăm. Am ales cu atenție spațiul pentru că acesta este unul dintre cele mai importante aspecte pe care trebuie să le ai în vedere când pleci la drum cu o locație nouă”, precizează Cîrstea.

Un alt aspect care a cântărit în luarea acestei decizii a fost și poziționarea magazinului: într-o zonă de trafic, în care singurul competitor pe o distanță considerabilă este un alt retailer local. În plus, deschiderea magazinului într-un ansamblu rezidențial nou a venit la pachet și cu un plus de cumpărători, locația fiind deschisă când deja apartamentele erau finalizate.

Însă în ceea ce privește formatul, retailerul a decis să meargă pe un drum cunoscut. „Nu am inventat noi roata. Ne-am uitat în stânga și în dreapta și am încercat să gândim un spațiu care să răspundă nevoilor clienților”, adaugă Cîrstea.

Elemente de diferențiere

Chiar dacă competiția nu reprezintă o amenințare directă, diferențierea este un lucru important pentru rețeaua Favorit. Iar retailerul a pariat pe cartea sortimentatiei. „Gama de produse este un element cheie pe care am mizat ca atu de-a lungul timpului. În toate cele trei magazine avem între 10.000 și 12.000 de produse active, iar magazinul cu cea mai mare suprafață de vânzare are 400 de metri pătrați”, susține proprietarul Favorit.

Astfel, antreprenorul a mers, în linii mari, pe aceeași gamă de produse, ușor adaptată la profilul cumpărătorilor. „Ne-am propus să fim cât mai diversificați. Am fost întotdeauna deschiși la propunerile furnizorilor în materie de produse noi, dar și la solicitările clienților. Am încercat ca acest trio furnizor-retailer-cumpărător să aducă beneficii tuturor părților implicate. Și noi ne bazăm foarte mult pe partenerii noștri pentru a reuși să avem la raft tot ce caută clienții, dar, în același timp și un preț bun. Și nu, nu ne-am ferit niciodată să aglomerăm puțin magazinele pentru

că, de-a lungul timpului, am observat că pentru clienți este mai important să găsească produsul pe care îl caută decât inconveniente care pot veni din limitarea spațiului”, mai punctează antreprenorul.

Interesant este și faptul că, deși vorbim despre un magazin de proximitate, dintr-un cartier din provincie, pe rafturile unității Favorit din cartierul Exercițiu clienții pot găsi produse pe care nu s-ar fi așteptat să le vadă acolo, cum ar fi diferite sortimente de bere artizanală, dar și o gamă extinsă de vinuri care să acopere toate subcategoriile – roșii, albe, rose, spumante etc. De asemenea, retailerul a acordat o atenție specială produselor locale și regionale. „Lucrăm cu furnizorii naționali, dar ne-am uitat și înspre producătorii din zonă. Spre exemplu, avem listate sortimente locale pe categoriile de mezeluri, lactate, pâine, prăjituri proaspete, dar și pe ciocolată, unde avem un parteneriat cu o cofetărie renumită din Câmpulung Muscel”, mai punctează Cîrstea.

În ceea ce privește performanța categoriilor la raft, 75% din vânzări vin din zona de food, în timp ce sortimentele nealimentare, deși au o pondere de 35% din totalul sortimentației, generează doar 25% din vânzări. „Știm că avem un minus și că ocupăm spațiul la raft și cu produse care nu au vânzări foarte bune sau un rulaj mare, dar ne interesează că produsul este prezent la raft și că putem mulțumi clienții din punctul de vedere al sortimentației”, consideră proprietarul Favorit.

„Există loc de creștere în viitor”

Deși magazinul a fost deschis în urmă cu doi ani, Valentin Cîrstea spune că locația nu a ajuns încă la potențialul său maxim. „La nivelul întregii rețele avem aproximativ 4.000 de clienți, ceea ce reprezintă un trafic bun, iar în ceea ce privește valoarea medie, ne poziționăm undeva între 18 și 20 de lei. Dacă privim însă lucrurile comparativ, locația din cartierul Crinului are cel mai bun rezultat în raportul vânzare pe metru pătrat, fiind urmată de cel din Trivale și apoi de acesta”, spune antreprenorul.

Cât despre evoluția vânzărilor, Valentin Cîrstea spune că, per total, businessul este pe un trend ușor ascendent de la un an la altul. De exemplu, pentru 2018 managerul estimează o cifră de afaceri de 5 milioane de euro, în condițiile în care anul trecut compania a raportat afaceri de 4,3 milioane de euro. Iar această performanță este susținută atât de orientarea consumatorilor către produse mai scumpe și de un coș de cumpărături mai mare, dar și de încercarea micului comerciant

de a ține pasul cu retailul modern, prin investiții anuale în spațiile comerciale. „Am înțeles că nu poți să supraviețuiești fără investiții. Am investit tot timpul în magazine pentru că, odată cu intrarea lanțurilor internaționale de retail în piață, nu mai poți sta fără să faci nimic. Cumpărătorii au devenit tot mai atenți și mai exigenți”, susține managerul.

Astfel, retailerul are un buget anual de investiții de 50.000 de euro. În plus, pentru viitor, proprietarul Favorit nu exclude deschiderea celei de-a patra locații, bugetul estimat fiind de 100.000 de euro. Pentru acest proiect elementul definitoriu este însă găsirea unui spațiu cu potențial. „Nu facem din expansiune un scop în sine. Am fi putut opera în acest moment poate 10 magazine, însă ne-am dorit să putem menține lucrurile la un nivel de care noi să fim mulțumiți”, conchide Iosif Cîrstea.

Articole Asemănătoare

Source URL: <https://www.magazinulprogresiv.ro/articole/favorit-duce-lupta-de-rezistenta-comertului-independent-argesean-cu-retailerii-moderni>

Legături

[1] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/article/images/favorit.jpg>

[2] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-02.jpg>

[3] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-03.jpg>

[4] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-04.jpg>

[5] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-05.jpg>

[6] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-06.jpg>

[7] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/228-mag-lun-favorit-07.jpg>

[8] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galle>

ries/228-mag-lun-favorit-08.jpg

[9] <https://www.magazinulprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galle>

ries/228-mag-lun-favorit-09.jpg