

OBCHODNÍKŮV RÁDCE

PRO NEZÁVISLÝ
MALOOBCHOD
05 | 2016

z obsahu

- Čerstvé mléčné výrobky z Jihlavy (str. 4)
- Milko = Polabské mlékárny a.s. (str. 6)
- Kyneme, pečeme, plníme už 25 let (str. 8)
- Vždy obzvláště vypečené (str. 10)





JAVOR MOBIL

V RÁMCI „SÍTĚ JAVOR MOBIL“ VOLÁNÍ ZCELA ZDARMA!

ŽÁDNÉ ZÁVAZKY ANI MINIMÁLNÍ ČERPÁNÍ SLUŽEB!

INTERNET + TELEFON + EET VYŘEŠENO!

VOLÁNÍ

	JAVOR 1	JAVOR 2	JAVOR 3	JAVOR 4
popis paušálu	potřebuji, aby se mi lidé dovolali, volám málo, nepotřebuji internet, chci minimální měsíční paušál	chci mít výhodnou cenu na volání a SMS, nepotřebuji internet v mobilu, preferuji nižší měsíční náklady	hodně volám a posílám SMS, na běžné použití internetu přes mobil potřebuji dostatečný datový limit	hodně volám a posílám SMS, jsem pořád na internetu (facebook, videa, fotky), sdílím připojení s dalším zařízením
volné minuty	30	50	neomezeně	neomezeně
volné SMS	20	50	neomezeně	neomezeně
datový limit	—	—	1,5 GB	7 GB
volání do sítě T-Mobile (Kč bez / vč. DPH za min.)	1,- / 1,21	1,- / 1,21	neomezeně	neomezeně
volání do ostatních sítí (Kč bez / vč. DPH za min.)	1,40 / 1,70	1,20 / 1,45	neomezeně	neomezeně
SMS	1,- / 1,21	1,- / 1,21	neomezeně	neomezeně
max. rychlost internetu	—	—	42 / 5,76 Mbit/s	42 / 5,76 Mbit/s
měsíční paušál (Kč bez / vč. 21% DPH)	29,- / 35,-	99,- / 120,-	396,- / 479,-	495,- / 599,-

DATA

	MOBIL 1	MOBIL 2	NOTEBOOK 1	NOTEBOOK 2
datový limit	1,5 GB	10 GB	1,5 GB	10 GB
max. rychlost down/up (Mbit/s)	42 / 5,75	až 225 / 5,75	42 / 5,75	neomezeně / 5,75
měsíční paušál (Kč bez / vč. 21% DPH)	89,99 / 108,89	250,- / 302,50	89,99 / 108,89	250,- / 302,50

Javor mobil nabízí i **SPECIÁLNÍ TARIF** pro platební terminály, zařízení komunikující s EET a zabezpečovací systémy. V ceně paušálu **18 Kč** vč. DPH je zahrnuto 30 SMS / 50 MB přenesených dat. Stejně jako ostatní tarify je i tento zcela bez závazku.

Všechna telefonní čísla si v rámci sítě JAVOR MOBIL mezi sebou volají zcela zdarma a tyto provolané minuty nejsou odečítány z volných minut zvoleného tarifu. Kompletní detailní nabídku všech tarífů a služeb Vám rádi poskytnou naši obchodní zástupci. Technicky zajišťuje T-Mobile ČR. | **JAVOR MOBIL** | ProVektor, spol. s r.o. |

www.aliancejavor.cz | ✉ info@provektor.cz | ☎ 605 208 885 | ☎ 800 900 722



Milé čtenářky, milí čtenáři,

za létem zaklaply dveře a je tu podzim se svou kouzelnou barevností, ale také chladem a plískanicemi. Vždy na pár dnů vyleze sluníčko a polechtá nás ještě celkem teplými paprsky, ale stále častěji je třeba obléci svetr a teplý kabát.

Do rukou se Vám dostává letošní již páté vydání časopisu Obchodníkův rádce, jehož hlavním tématem jsou tentokrát produkty, se kterými se všichni setkáváte každý den, protože tvoří základní sortiment Vašich prodejen. Jejich společným jmenovatelem je rychloobrátkovost: jsou to mléčné a pekařské výrobky. Povídali jsme si o nich a jejich výrobě se zástupci společností Moravia Lacto, Polabské mlékárny, SEMAG a United Bakeries. Všichni dotázaní se shodují, že jen z kvalitních surovin lze vyrobit kvalitní potraviny. Ale ani to nestačí. Dobré mléko, tvaroh, sýry, křupavé rohlíky nebo voňavý chléb nejsou samozřejmostí. Jsou výsledkem každodenní usilovné a poctivé práce lidí, kteří se na celém procesu podílejí. A pak je tu neustálá potřeba přinášet do výroby novinky a zároveň udržovat tradiční postupy a receptury. A při tom všem pamatovat nejen na chuť zákazníkům, ale i na jejich zdraví. Začtete se do zajímavých rozhovorů – a nejlépe bude, když si k tomu dáte něco dobrého na zub z jejich nabídky.

Přinášíme Vám také rozhovor s dvěma úžasnými dámami, které vedou svůj obchod a podělily se s námi o kus svého životního příběhu. Díky jim za ochotu a otevřenost.

Jako speciální příloha je do časopisu vložena dvoustrana, která Vám může pomoci dosáhnout lepších výsledků při prodeji piva. Jde o jakýsi manuál, záměrně vytvořený jako samostatný list s trvanlivou povrchovou úpravou, abyste ho mohli mít v prodejně a používat ho opakovaně. Věnujte tomuto materiálu zvýšenou pozornost, protože pivo patří k nejdůležitějším prodejním položkám a jeho správná prezentace v prodejně Vám pomůže zvýšit jeho prodejnost.

V časopisu najdete jako obvykle daňový kalendář a mnoho zajímavých a výhodných nabídek, jako jsou např. hlasové či datové tarify, dodávky elektrické energie a zemního plynu, členství v obchodní alianci či nabídka prodeje vyhrazených léčivých přípravků a mnoha produktů od našich inzerentů.

Rádi bychom Vás ještě upozornili na novinku, která se možná bude zanedlouho, už 28. října a znovu 17. listopadu, týkat některých z Vás. Dne 1. října 2016 nabyl účinnosti zákon o prodejní době v maloobchodě a velkoobchodě (zákon č. 223/2016 Sb.). Tento zákon zakazuje prodej v maloobchodě a velkoobchodě, kde prodejní plocha přesahuje 200 m² (za prodejní plochu se nepovažují sklady či zázemí prodejen, ale pouze plocha, kde se nachází zboží a je přístupná zákazníkům), o některých státních a ostatních svátcích. Více se tomuto tématu budeme věnovat v příštím čísle.

Určitě se také v budoucnu vrátíme k tématu elektronické evidence tržeb. Nepodceňte přípravu a nenechte vše na poslední chvíli. Výběr správného zařízení zabere čas a měl by zbýt také dostatek prostoru na jeho odzkoušení. Ti z Vás, kteří provozujete nějaké gastronomické zařízení, byste již měli svůj výběr dokončovat a objednávat: 1. prosinec tu bude velmi brzy. V minulém čísle jsme se EET obsáhle věnovali ve speciální příloze a přinesli jsme Vám nabídku tří vybraných a prověřených subjektů. Doufáme, že jste všichni tuto přílohu spolu s časopisem dostali. Pokud ne, napište nám do redakce a my Vám ji pošleme. Najdete ji také v elektronické podobě na našich webových stránkách.

Přejeme Vám tímto, aby rohlíčky a chléb ve Vašich obchodech byly vždy obzvláště vypečené a křupavé, mléko a sýry lahodné a aby se pro ně Vaši zákazníci rádi vraceli.

Ing. Mgr. Daniela Řepová

REDAKČNÍ RADA

Ing. Mgr. Daniela Řepová
repova@lampyris-publishing.cz

Ing. Miloš Opletal
redakce@lampyris-publishing.cz

příjem inzerce
Dominik Herr
d.herr@hemispheres.cz

design & DTP
Hemispheres C&A Agency Ltd.,
org. sl. v ČR
www.hemispheres.cz

5. číslo | dvouměsíčník
registrováno u Ministerstva kultury ČR
registrační číslo: MK ČR E 22338

Vydává
Lampyris Project, s.r.o.,
divize Publishing
Pobřežní 370/4, 186 00 Praha 8
IČ 2752 9312 | DIČ CZ 2752 9312
telefon +420 222 31 67 35
www.lampyris-publishing.cz



ČERSTVÉ MLÉČNÉ VÝROBKY Z JIHLAVY

Jedním z největších výrobců mléčných produktů v České republice je společnost INTERLACTO, spol. s r.o. Na detaily týkající se výroby základních čerstvých mléčných výrobků a polotvrdých a tvrdých sýrů **jsme se zeptali MVDr. Oldřicha Gojiše**, generálního ředitele společnosti INTERLACTO GROUP.

OD KDY SE POČÍTÁ HISTORIE SPOLEČNOSTI MORAVIA LACTO?

Již k roku 1946 se datují první zmínky o stavbě české mlékárny v Jihlavě. Později, v roce 1960, byly Jihlavské mlékárny n. p. začleněny do organizační a výrobní struktury národního podniku Lacrum Brno. V roce 1994 byla založena společnost JIMA Jihlavské mlékárny a.s., která sdružovala mlékárny v Jihlavě a v Telči. Majoritním vlastníkem se stala česká společnost INTERLACTO, spol. s r.o. Na základě nové marketingové strategie později vznikl nový název Moravia Lacto a.s. Od té doby jsou výrobky již 20 let uváděny na trh pod značkou Moravia.

VAŠE SPOLEČNOST SE ZAMĚŘUJE HLAVNĚ NA ČERSTVÉ MLÉČNÉ PRODUKTY. MÁTE NĚJAKOU SPECIALITU, KTEROU VYRÁBÍTE POUZE VY?

Stěžejní výrobu tvoří čerstvé mléko, smetany, tvarohy, kysané výrobky a široký sortiment sýrů. Letošní novinkou je tvrdý sýr Herold, který byl vyroben podle vlastní

receptury našeho mistra sýraře paní Jany Dolákové. Je to jedinečný sýr, který skutečně vyrábí pouze naše mlékárna.

ČESKÉ MLÉKO MĚLO VŽDY VYSOKOU KVALITU. JAK SE VÁM DAŘÍ ZÍSKÁVAT OD ČESKÝCH FARMÁŘŮ MLÉKO TĚ NEJVYŠŠÍ JAKOSTI?

Vynikající kvalitu mléka garantuje dlouhodobá tradice prvovýroby mléka v přírodním prostředí Vysočiny.

POKUD JDE O MLÉKO, VYRÁBÍTE JEN ČERSTVÉ, NEBO I TRVANLIVÉ? A JDE ČERSTVÉ MLÉKO JEN NA TUZEMSKÝ TRH, NEBO TYTO PRODUKTY I EXPORTUJETE?

Mlékárna Moravia Lacto a.s. má program zaměřený pouze na čerstvé mléčné výrobky. S ohledem na vzdálenost dodáváme výrobky na český a slovenský trh – kromě čerstvého mléka především čerstvou šlehačku. Má tradiční obsah tuku a neobsahuje žádné stabilizátory. Její vlastnosti ocení hlavně hospodyňky, které ví, že kvalita šlehačky zaručuje její snadné našlehání a pevnost našlehu.

MÁTE VE SVÉ PRODUKCI I NĚJAKÉ PRODUKTY ZAMĚŘENÉ NA ZDRAVOU VÝŽIVU?

Koncept výroby je sám o sobě zaměřen na zdravou výživu, protože naše výrobky

neobsahují žádná podpůrná aditiva. I když je to dnes zpochybňováno, jsme přesvědčeni, že mléko a výrobky z něj by měly být nedílnou součástí zdravého jídelníčku. Protože ale populace stále více trpí intolerancí na laktózu, vyvinuli jsme řadu bezlaktózových výrobků, které nesou název DeLacto a které v současné době uvádíme na trh.

VAŠE VÝROBKY NESOU OZNAČENÍ KLASA A ČESKÝ VÝROBEK. JAK VNÍMÁJÍ TATO OZNAČENÍ ZÁKAZNÍCI?

To je otázka spíše na ně. Domníváme se, že myšlenka označování českých výrobků je určitě důležitá, protože podporuje české výrobce. Zjišťujeme, že v poslední době český spotřebitel vyhledává české výrobky stále častěji.

V ČEM SE LIŠÍ VÝROBA HORÁCKÉHO MÁSLA A TRADIČNÍHO Z VYSOČINY?

Při použití klasických mlékárenských technologií vyrábíme tato másla zcela odděleně. Pro výrobu Horáckého másla zpracováváme smetanu z vybraných chovů z Vysočiny a výrobě věnujeme maximální péči.

DALŠÍM SEGMENTEM VAŠÍ VÝROBY JSOU SÝRY. O JAKÉ DRUHY JE MEZI ZÁKAZNÍKY NEJVĚTŠÍ ZÁJEM A JAKÉ DRUHY MÁTE VE SVÉM SORTIMENTU?

Vyrábíme přírodní polotvrdé a tvrdé sýry, které si našly velkou oblibu u všech



skupin zákazníků. Dnes je to již tradičně Horácký sýr, Farmářský sýr, případně řada Excelent GOLD. Ve spolupráci s producenty vín jsme vytipovali sortiment sýrů, které jsou vhodné k vínům: např. Excelent GOLD s rajčaty a bazalkou a Excelent GOLD s olivami nebo Excelent GOLD mix s pikantním kořením. Kromě toho můžeme nabídnout Montanu – sýr ementálského typu, Vinařský sýr z produkce Olešnické mlékárny a samozřejmě Herold.

KVALITNÍ TVRDÉ ZRAJÍCÍ SÝRY VYŽADUJÍ DLOUHOU DOBU ZPRACOVÁNÍ. JAK DLOUHO TRVÁ VÝROBA VAŠICH „NEJARCHIVNĚJŠÍCH“ SÝRŮ?

Zřejmě máte na mysli sýr Herold, který necháváme zrát minimálně šest měsíců. Koncem roku uvedeme na trh vánoční edici sýrů, které zrálý celý rok. Tyto výrobky jsou vzhledem k omezenému množství a prodejní ceně určeny do specializovaných prodejen.

MÁ VAŠE PRODUKCE CELOSTÁTNÍ DISTRIBUCI, NEBO JSTE ZAMĚŘENI NA REGIONY?

Naše výrobky dodáváme po celé republice, ale zároveň rozšiřujeme dostupnost celé škály našich výrobků do všech koutů regionu.

NÁŠ ČASOPIS JE URČEN MAJITELŮM NEZÁVISLÝCH OBCHODNÍCH PRO-

VOZOVEN. ORGANIZUJETE V RÁMCI PODPORY SVÉ PRODUKCE NĚJAKÉ SOUTĚŽE PRO KONCOVÉ ZÁKAZNÍKY NEBO PRO PRODEJCE?

Ano, právě běží mediální kampaň „Hledá se Herold“, ve které se soutěží o celkem 100 keramických nožů, 20 tyčových mixerů a auto Škoda Fabia. Soutěž bude ukončena 15. listopadu 2016. Kromě toho úzce spolupracujeme s významnými velkoobchody jako KBJ, Accom nebo Fany; pro jejich obchodní zástupce chystáme také soutěž.

CHYSTÁTE NĚJAKÉ NOVINKY VE SVÉ PRODUKCI?

Jak už jsem zmínil, je to řada DeLacto, která obsahuje mléko, jogurt, kefír, sýr Gouda, máslo a tvaroh.

VELKÁ ČÁST VAŠÍ PRODUKCE JDE NA EXPORT. LIŠÍ SE PREFERENCE ZAHRANIČNÍCH A ČESKÝCH ZÁKAZNÍKŮ?

Produkcí Moravia Lacto a.s. jsou především čerstvé výrobky. Na export jsou určeny výrobky sušené – mléko nebo syrovátka – a produkce sesterských mlékáren, např. sýr akawi nebo zmrzlinové směsi a trvanlivý program.

LZE ZA POSLEDNÍCH 10 LET POZOROVAT NĚJAKÝ POSUN VE SPOTŘEBĚ MLÉČNÝCH VÝROBKŮ? JE PATRNÁ ZMĚNA POPTÁVKY?

Zaznamenali jsme trvalý pozvolný nárůst poptávky po českých tradičních kvalitních mléčných výrobcích.

CO BYSTE NAŠIM ČTENÁŘŮM DOPORUČILI, JAK NEJLÉPE NAKLÁDAT S VAŠIMI PRODUKTY, ABY SE KE KONCOVÉMU ZÁKAZNÍKU DOSTALY V TĚ NEJLEPŠÍ KVALITĚ?

Z naší produkce bychom určitě doporučili sýr Herold, který je svou kvalitou určen především ke zvláštním příležitostem. A jak nakládat se všemi našimi výrobky? Jde ve směr o čerstvé produkty, proto je nezbytné nevystavovat zboží zbytečným teplotním výkyvům při přebírání zboží a při jeho skladování. Samozřejmě je pro zákazníka příjemné, je-li zboží v širokém sortimentu přitažlivě prezentováno v regálech.





Ing. Zdeňka Vybírala, člen dozorčí rady a marketingový manažer společnosti Polabské mlékárny a.s.

Historie společnosti Polabské mlékárny se začala psát před 83 lety, kdy vzniklo mlékárenské družstvo. Na mléko, současnost firmy i její budoucnost a produkty jsme se zeptali syna manželů Vybíralových, kteří vybudovali a řídí firmu Polabské mlékárny a.s., **ing. Zdeňka Vybírala**.

MILKO = POLABSKÉ MLÉKÁRNY a.s.



JAKÉ JSOU KOŘENY MLÉKÁRENSTVÍ V PODĚBRADECH?

Mlékárna v Poděbrazech byla jedním z nejstarších provozů v rámci národního podniku Laktos. S dalším jejím rozvojem se nepočítalo, byla určena k zavření. Můj otec nastoupil do mlékárny v Poděbrazech v únoru 1986. Vystudoval technologii zpracování mléka na střední škole v Kroměříži a pokračoval na Vysoké škole chemicko-technologické v Praze. Otec se mlékař tělem i duší, odmítl se smířit se zánikem továrny a jeho další profesní roky byly spojeny se zachováním zpracování mléka v Poděbrazech.

JAKO PRVNÍ V ČECHÁCH JSTE PŘIŠLI S VÝROBOU TVAROHU VE VANIČKÁCH. BYL TO VLASTNÍ NÁPAD PODNIKOVÉHO VÝVOJE, NEBO REAKCE NA ZKUŠENOSTI VE SVĚTĚ?

Pro mlékárnu byla zlomová doba devadesátých let, kdy bylo nutné se procesně specializovat. A tak z konzumní mlékárny postupně vznikl úzce zaměřený podnik

rozvíjející výrobu tvarohů. Přivedli jsme jako první na československý trh tvaroh, který už znali v západní Evropě. Dnes se tento jemný tvaroh běžně prodává a Polabské mlékárny a.s. jsou jeho největším výrobcem v České republice.

NA OBALECH VÝROBKU TERMIX ČTU SLOVO „ORIGINÁL“. JAK VZNIKL NÁZEV TOHOTO VÝROBKU?

Termix je výrobek vyvinutý v sedmdesátých letech minulého století, jehož základem je tvaroh s ochucujícími ingrediencemi, který je termizován – odtud je ke jménu pochoutky pouhý krůček. První Termix vyrobili v mlékárně v Liberci, v Poděbrazech se vyrábí nepřetržitě od roku 1976; samozřejmě, že technologické zařízení je dnes mnohem dokonalejší než to původní. Naše společnost prodává výrobky pod obchodní značkou MILKO, a tak si můžete koupit MILKO TERMIX čokoládový, vanilkový a jahodový.

JAKÝ PRODUKT JE DNES KLÍČOVÝ PRO VAŠI PRODUKCI?

Všechny produkty, které vyrábíme, jsou svým způsobem klíčové. Každý výrobek má svého zákazníka a při inovacích a vývoji nového produktu si vybíráte cílovou skupinu, pro kterou je především určen. Pro děti vyrábíme Tvaroháček nebo Matyldu v bio kvalitě. Diabetikům nabízíme OvoFit s náhradním sladidlem a naše poslední novinka Řecké jogurty bez tuku je určena hlavně všem fyzicky aktivním lidem. Více se o produktech dozvíte na našich webových stránkách.

ČESKÉ POTRAVINY ČASTO HLEDÁJÍ ROVNOVÁHU MEZI KVALITOU A CENOU. TRH TLAČÍ NA MINIMALIZACI PRODEJNÍCH CEN. JAK SE S TÍMTO TLAKEM VYROVNÁVÁTE U SVÝCH VÝROBKŮ?

Základem úspěchu je spokojený zákazník. Chcete-li ho oslovit a získat, musíte vyrábět kvalitní potraviny a přicházet s inovacemi. Cena musí rozumně odrážet kvalitu a inovativnost výrobků. Zde není možné dělat kompromisy. Když mluvíte o českých



potravinách: je pravda, že jejich podíl na trhu se stále snižuje. Zvyšuje se podíl dováženého másla nebo eidamu, kde je velké množství výrobců a vysoká konkurence. Ale české vlajky na cenovkách v obchodech, garance českého původu a výroby, spotřebitelé lákají a představují pro něj záruku kvality.

U MLÉČNÝCH PRODUKTŮ URČITĚ ZÁLEŽÍ NA KVALITĚ VSTUPŮ. JAK SI VYBÍRÁTE DODAVATELE MLÉKA?

Kvalitní výrobky bez kvalitních surovin nevzniknou a mléko přirozeně hraje klíčovou roli. Jeho kvalita je u nás na vysoké úrovni. Veškeré mléko je každý den analyzováno a hodnoceno. To vytváří podmínky pro zlepšování jeho kvality. Farmář s nevyhovující kvalitou mléka u nás nemá šanci uspět. My se naopak snažíme naše dodavatele motivovat k zajištění té nejlepší kvality speciálními bonusy za nadstandardní parametry mléka. Navíc každoročně vyhodnocujeme a oceňujeme nejlepší farmáře.

„TRENDOVÉ“ POTRAVINÁŘSKÉ VÝROBKY DNES NESOU OZNAČENÍ BIO. VYRÁBÍTE I VY TAKOVÉ A V ČEM SE LIŠÍ OD TĚCH „NE-BIO“?

Dnes už asi není mnoho lidí, kterým je lhostejné životní prostředí a kteří by si neuvědomovali souvislost mezi produkcí potravin a jejich kvalitou. Naše společnost začala vyrábět BIO mléčné výrobky mezi prvními. Základní princip ekologického zemědělství spočívá v co nejpřirozenějším a nejpřirodnějším způsobu produkce potravin. Kravíčky se co nejvíce pasou, pohybují se venku, v zimě se krmí senem. Pro nás jako pro výrobce jsou stanoveny podmínky výroby a používané suroviny. Vše, farmáři počínají až po naší výrobu, je pečlivě dozorováno. Jsme hrdí, že náš výrobek Matylida je nejprodávanějším mléčným výrobkem kategorie BIO v České republice.

NÁŠ ČASOPIS JE URČEN MAJITELŮM OBCHODŮ. CO BYSTE JIM OHLEDNĚ VAŠÍ PRODUKCE DOPORUČIL? JAK BY MĚLI S VAŠIMI PRODUKTY ZACHÁZET?

Doporučujeme, abyste naše výrobky, pokud jste to ještě neudělali, ochutnali. Jsme přesvědčeni, že se tím přesvědčíte o jejich kvalitě a budete je chtít prodávat. Pro mléčné výrobky v této kategorii samozřejmě platí pravidla pro uskladnění při teplotě do 8 °C. Naše společnost žádné konzervační prostředky nepoužívá a je nutné podmínku skladování pro zajištění kvality do konce záruky respektovat.

VE FIRMĚ PRACUJETE JAKO RODINA. NENÍ TO NĚKDY „PONORKA“? A JAK JSTE S FIRMOU SROSTL VY OSOBNĚ?

Samozřejmě se snažíme oddělit práci od soukromí, i když ne vždy se daří.

Do mlékárny jsem chodil na brigády již jako student střední školy. Každé prázdniny jsem vypomáhal ve výrobě u balící linky, později jsem prošel expedicí a při studiu vysoké školy jsem pracoval na pozici obchodního zástupce. Nyní se věnuji práci v oblasti marketingu – a musím přiznat, že z pozice marketingového manažera jsem vtažen i do problematiky prodeje. ■



Ivo Tarkowski, výkonný ředitel společnosti SEMAG



KYNEME, PEČEME, PLNÍME UŽ 25 LET



Pekařství vždy bylo a asi i bude o ranním vstávání, lidské práci a tradičních recepturách. Na to, jak se peče v Havířově, jsme se zeptali zástupce společnosti SEMAG pana Iva Tarkowského.

JAK VLASTNĚ VZNIKLA VAŠE SPOLEČNOST?

Firma SEMAG spol. s r.o. vznikla v roce 1991 privatizací části závodu Severomoravských pekáren a cukráren, pobočky Havířov. Naším výrobním programem bylo tenkrát pouze jemné a běžné pečivo. O sedm let později jsme otevřeli první dvě naše vlastní prodejny pod názvem Pekařství u Rohlíčka. Vlastních pekařství máme v současné době jedenáct. V roce 2004 jsme výrobní program rozšířili o vlastní cukrářství a následujícího roku o výrobu chleba.

JAKÝ JE VÁŠ HLAVNÍ SORTIMENT V OBLASTI PEČIVA?

Náš záběr je široký. Vyrábíme kompletní sortiment pekárenských a cukrářských

produktů. Ale základem je pro nás určitě rohlík, kvasový chléb a tradiční výrobky jemného pečiva: vánočky, koláče, záviny, koblihy.

PEČIVO JE VELMI „RYCHLÉ“ ZBOŽÍ, NAPŘÍKLAD ROHLÍKY NEBO HOUSKY MAJÍ TRVANLIVOST JEN JEDINÝ DEN. CO DĚLÁTE, ABY SE K VAŠIM ZÁKAZNÍKŮM DOSTALY JEN ČERSTVÉ VÝROBKY?

Maximální čerstvost v rukou koncového klienta je důležitou složkou práce naší firmy. Při výrobě používáme moderní technologie řízeného (zpomaleného) kynutí, rohlíky a chléb zavázíme až pětkrát denně, a to vždy čerstvě vyrobené dle objednávek zákazníků. V našich vlastních prodejnách (Pekařství u Rohlíčka a PRIMA pekárny) se snažíme co nejširší sortiment kynout a péct přímo na místě, aby klient dostal zboží ideálně ještě teplé.

CHLEBA BYL VŽDY VIZITKOU PEKAŘE. KOLIK DRUHŮ A JAKÉ MÁTE VE SVÉ PRODUKCI?

Vyrábíme 15 druhů chleba, a to včetně chleba krájeného a baleného. Základem výroby je vlastní žitný kvas, který používáme jako základ. Vybrané typy chlebů ručně zpracováváme. Mezi hlavní druhy chlebů patří chléb Kmíňáček 1200 g, chléb Kmíňáček krájený, balený 500 g, Venkovský chléb, Sedlácký chléb a Šumberský chléb.

DNES SPOTŘEBITELE STÁLE VÍCE ZAJÍMÁ ZDRAVÁ VÝŽIVA. JAK SE S TÍMTO TRENDEM VYROVNÁVÁTE VE SVÉ PRODUKCI?

Tento trend samozřejmě vnímáme. Například od samotného počátku naší produkce chleba máme převážnou část sortimentu postavenou na přírodním žitném třístupňově vedeném kvasu. Vyrábíme přirozeně i vícezrnné výrobky, používáme zápy (celá vařená obilná zrna, bohatá na vlákninu), tvaroh v čisté formě, mák apod. Vyrábíme výhradně z čerstvých surovin nejraději českého původu. Ve firemních prodejnách máme tento sortiment označen jako FIT řadu.



semag[®]



NÁŠ ČASOPIS JE URČEN PRIMÁRNĚ PRO MAJITELE PRODEJNÍCH MÍST, Z NICHŽ MNOŽÍ VE VAŠEM REGIONU PRODÁVAJÍ I VAŠE VÝROBKY. JAK BY MĚLI S VAŠIMI PRODUKTY PRACOVAT, ABY VYDRŽELY PRO ZÁKAZNÍKY CO NEJČERSTVĚJŠÍ? A ZÁROVEŇ JAK BY MĚLI ZÁKAZNÍCI USKLADŇOVAT PEČIVO I CHLÉB, ABY JIM CO NEJDÉLE VYDRŽELY?

Pokud klienti nakupují přímo v našich PRIMA pekárnách nebo v Pekařství u Rohlíčka a dostanou do rukou pečivo ještě teplé, neměli by ho hned zavřít do neprodyšných igelitových sáčků. Ideální je nechat pečivo chladnout s přístupem vzduchu. Pak je můžete zabalit do vyprané utěrky a uschovat v chlebníku. Ten je třeba čas od času dobře vyčistit přípravky proti plísní, abyste si ji na pečivo nepřenesli. Pokud náhodou koupíte víc, než dokážete sníst, není problém pečivo zamrazit a pak nechat v pokojové teplotě povolít. Ale nejlepší je samozřejmě čerstvé.

ŘADA SPOTŘEBITELŮ DNES EXPERIMENTUJE S VLASTNÍMI DOMÁCÍMI PEKÁRNAMI CHLEBA A ZKOUŠÍ I RŮZNÉ NETRADIČNÍ PŘÍSADE. MÁTE I VY NĚJAKÉ „CHLEBOVÉ SPECIÁLY“?

Naše receptury na výrobu chleba jsou vytvářeny tak, aby výrobek byl pro zákazníky zajímavý a hodnotný. Naším pekařským favoritem jsou běžné chleby s výraznou kůrkou, hebkou střídou a pravidelnou pórovitostí a samozřejmě chleby vyráběné přírodní cestou – z ručně vyváděného kvasu. Tyto výrobky pak vydrží delší dobu, nejsou kyselé, nedrobí se a nemění při stárnutí chuť. Ale vyrábíme samozřejmě i několik speciálů – chléb se špaldovou moukou, s dýňovým semenem, máme vlastní řadu „bez E“ produktů, mezi které patří i Žitňák – chléb s převahou žitné mouky, která se u klientů těší čím dál větší oblibě.

VEDLE KLASICKÉ PEKÁRNY MÁTE V PRODUKCI TAKÉ CUKRÁŘSKÉ VÝROBKY A LAHŮDKY. O JAKÉ

PRODUKTY JE Z TOHOTO SORTIMENTU NEJVĚTŠÍ ZÁJEM?

Z oblasti cukrářské výroby je stále největší zájem o klasické české produkty jako špička, větrník, indián, laskonky a rolády. Stálíci v prodeji je třeba Vlnka tvarohová. Hitem naší cukrářny jsou veselé potahované dorty Batulky. Z lahůdek jsou to pak Fresh Snacky – obložené bagety, housky a rustikální rohlíky, které v našich PRIMA pekárnách kyneme, pečeme i plníme. Snažíme se nabídnout jedinečný produkt, a to nejen v pečivu: pro Fresh Snacky vyrábíme vlastní uzené sýry (hermelín a nivu), pomalým pečením připravujeme kuřecí a krůtí maso nebo vepřovou krkovičku. Používáme jen majonézy vlastní receptury.

CHYSTÁTE NĚJAKÉ NOVINKY K BLÍŽÍCÍM SE VÁNOCŮM?

Na Vánoce kromě klasických vánočních výrobků (vánočky, večky, vánoční věnec, vánoční dorty a dortíky) připravujeme i nové výrobky. Nechejte se překvapit! ■



VŽDY OBZVLÁŠTĚ VYPEČENÉ

United Bakeries je jedna z hlavních pekárenských společností v České republice a její výrobní závody zásobují pečivem skoro celou republiku.

Na výrobky a zajímavosti o produktech jsme se zeptali pana **Jaroslava Pompa**, mediálního zástupce společnosti UNITED BAKERIES a.s.

ZAČNEME PARAFRÁZÍ NA KLASICKOU HLÁŠKU CÍSAŘOVA PEKÁŘE „DNES JSOU ROHLÍČKY OBZVLÁŠTĚ VYPEČENÉ“. CO DĚLÁTE VE SVÝCH PROVOZOVNÁCH, ABY I TY VAŠE BYLY TAKOVÉ?

Rohlíčky odcházejí z našich pekáren obzvláště vypečené vždy. Zaprvé počítače eliminují možnost lidského selhání, zadruhé je zde každodenní kontrola kvality ze strany technologů.

Důležité ale je, aby se dostaly rychle na pulty a obchodníci si objednávali rohlíky tak, aby neměly šanci před prodejem a konzumací zestárnout.

KOLIK PEKÁRENSKÝCH PROVOZŮ DNES MÁ V ČESKÉ REPUBLICE VAŠE SPOLEČNOST A JAKÁ JE DENNÍ VÝROBA JEDNOTLIVÝCH ZÁKLADNÍCH PRODUKTŮ?

Zásobujeme celou Českou republiku ze třinácti provozoven, které umožňují rychlé dodávky čerstvého chleba a pečiva do všech koutů vlasti. Jaká je denní výroba, to vzhledem k ostrému konkurenčnímu prostředí v pekárenském oboru neprozrazujeme.

JAKÝ JE POMĚR VÝROBY ČERSTVÝCH A TRVANLIVÝCH PRODUKTŮ?

Je to přibližně půl na půl. United Bakeries se profilují jako výrobce čerstvého chleba a pečiva, ale reagují samozřejmě na stoupající oblibu balených a krájených produktů v menších gramážích s delší trvanlivostí.

O KTERÉ Z VAŠICH VÝROBKŮ JE MEZI ZÁKAZNÍKY NEJVĚTŠÍ ZÁJEM?

Češi jsou konzervativní, takže nejprodávanější jsou stále chléb Šumava, klasický rohlík a houska. I když nabízíme například podle tradiční receptury vyráběný Kváskový chléb Fr. Odkolek nebo ucelenou řadu výrobků pro vyznavače aktivního zdravého životního stylu se značkou Cerea a novou řadu výrobků s chia semínky. Roste obliba jemného pečiva se značkou Fr. Odkolek s padesáti- a pětácti- a čtyřicetiprocentním podílem náplní,



stále oblíbenější jsou toustové chleby Toasttip s různými příchutěmi.

SNAŽÍTE SE, ABY VAŠE PROVOZOVNÝ VŠECHNY VYRÁBĚLY PODLE STEJNÝCH RECEPTUR, NEBO O REGIONÁLNÍ VÝROBY?

United Bakeries sdružují třináct regionálních pekárů, jejichž výroby respektují lokální chutě spotřebitelů. Proto například tradiční chléb Šumava vyrábíme podle rozdílných, regionálních receptur. Naše pekárny vyrábějí i vlastní ryze regionální výrobky s vlastními značkami.

ŘADA SPOTŘEBITELŮ DNES PREFERUJE ZDRAVOU VÝŽIVU. JAK SE ODRAŽÍ TENTO TREND VE VAŠÍ PRODUKCI?

Trendy v preferencích pravidelně monitorujeme a reagujeme na ně. Proto jsme se například po letech vrátili ke Kváskovému chlebu Fr. Oděkolek, na jehož výrobu používáme tradiční třístupňově vedený kvas. K tradičním recepturám se vracíme i v segmentu jemného pečiva. V reakci na moderní trend aktivního životního stylu jsme uvedli na trh řadu cereálních výrobků se značkou Cerea nebo naposledy řadu výrobků s chia semínky.

JAKÉ NOVINKY CHYSTÁTE PRO SPOTŘEBITELE V NEJBLIŽŠÍ DOBĚ?

Inovační výbor se schází pravidelně, ale vzhledem ke konkurenci připravované novinky odtajníme vždy až při jejich uvedení na trh.

ZAČALI JSME NAŠE OTÁZKY CITÁTEM A JINÝM SKONČÍME: „... A CHLÉB

NÁŠ VEZDEJŠÍ DEJ NÁM DNES...“ CHLEBA BYL VŽDY VIZITKOU PEKÁŘE. O KTERÉ DRUHY JE DNES NEJVĚTŠÍ ZÁJEM? A VYRÁBÍTE I NĚJAKÉ CHLEBOVÉ „SPECIÁLY“?

Jak už zaznělo, trvalý a největší zájem je o chléb Šumava. Vycházíme ale vstříc každému: za speciály lze považovat například Kváskový chléb Fr. Oděkolek, Chléb Žitán, Rustikální chléb, Chia chléb nebo celou řadu chlebů Cerea.





LUCIE BUCHTOVÁ, STARÁ VES NAD ONDŘEJNICÍ

Na otázky o podnikání v maloobchodě jsme se dnes zeptali majitelek dvou obchodů paní Lucie Buchtové ze Staré Vsi nad Ondřejnicí a paní Radky Vilímkové z Čerčan.

JAK JSTE SE VLASTNĚ DOSTALA K PODNIKÁNÍ? CO VÁS VEDLO K TOMU PUSTIT SE DO VEDENÍ VLASTNÍHO PODNIKU, VLASTNÍ PRODEJNY?

Lucie BUCHTOVÁ (LB): Obchod jsem převzala po svojí mamince, která ho vedla a vlastnila. Už v té době jsem v něm ale pracovala jako prodavačka. Od Nového roku 2016 ho tedy i vedu.

Radka Vilímková (RV): Byla jsem na mateřské dovolené a kousek od mého bydliště se uvolnil k pronájmu malý obchod. Chtěla jsem si zkusit vést svůj podnik, kde bych byla svým pánem.

NA CO JE VÁŠ OBCHOD V SOUČASNOSTI HLAVNĚ ZAMĚŘEN? A MÁTE V NABÍDCE I PRODUKTY NĚJAKÉHO REGIONÁLNÍHO DODAVATELE? A U KTERÉHO ZBOŽÍ?

LB: Zaměřujeme se hlavně na prodej uzenin, v podstatě skutečně regionálních uzenin. A totéž platí o pečivu. Jen namátkou bych jmenovala Uzeniny Guzmán Sedlnice, Machač – Malokapacitní jatka, Řeznictví Patrik Kučera, u pečiva je to Pekárna Boček, Májka, Penam a Starobělská domácí pekárna.

RV: Můj obchod je převážně zaměřen na potraviny a nápoje. Nabízím i něco málo z drogerie. A samozřejmě regionální dodavatele v nabídce mám. Nejraději je vyhledávám mezi výrobci uzenin, ale i sušenek.

MEZI ZÁKLADNÍ POTRAVINY PATŘÍ MLÉČNÉ VÝROBKY A PEČIVO. JAK VÝZNAMNOU ČÁST TVOŘÍ PRÁVĚ TATO KATEGORIE, TYTO POTRAVINY VE VÁŠEM OBCHODĚ? A CO Z TOHO SE NEJVÍCE PRODÁVÁ?

LB: Mléčné výrobky tvoří významnou část našeho sortimentu, a když tak o tom uvažuji, nejvíce se prodává vlastně všechno (směje se). Tvarohy, jogurty, sýry, máslo, mléko... Asi jsem všechno vyjmenovala.

RV: Tyto základní potraviny samozřejmě nabízím, ale u mě nepatří mezi nejvýznamnější část, protože tu tvoří převážně uzeniny. Ostatní jsou spíše doplňkové.

TYTO KATEGORIE SORTIMENTU PATŘÍ MEZI TY NEJVÍCE RYCHLOOBRÁTKOVÉ. JE DOST SLOŽITÉ OBJEDNÁVAT TAK, ABY BYLY VŽDYCKY K DISPOZICI, ALE ABY ZAS NEPŘEBÝVALY. MÁTE NĚJAKÝ TIP, DOPORUČENÍ, CO A JAK OBJEDNÁVAT, ABY K NEDOSTATKU ZBOŽÍ NEDOCHÁZELO, ANI ABY NEZBÝVALO?

LB: Mléčné výrobky objednávám jednou týdně a když to vypadá, že něco bude chybět. Zajedu do Makra a nakoupím. Pečivo dostávám závoz i třikrát denně, a tak mám možnost přizpůsobit další dodávku stavu na prodejně – když něco chybí, doobjednám.

RV: Tak na to tip nemám, to si musí každý prodejce vysledovat sám.

JAK BYSTE CHARAKTERIZOVALA SVOJE ZÁKAZNÍKY? JSOU SPÍŠE KONZERVATIVNÍ, NEBO RÁDI ZKOUŠEJÍ TŘEBA U PEČIVA NOVÉ PRODUKTY?

LB: Ono je to jak kdo. Někdo rád zkouší novinky, ochutnává nové produkty, jiný zas nakupuje výhradně ty osvědčené.

RV: Někteří jsou konzervativní, ale stále více zákazníků chce zkusit nové věci. Ovšem aby si je opravdu koupili, musíte jim je vhodnou formou nabídnout.

V ČEM VIDÍTE NEJVĚŠÍ ADMINISTRATIVNÍ ZÁTĚŽ PŘI VEDENÍ OBCHODU?

LB: V účetnictví! Jednoznačně a hlavně ve vedení účetnictví. Od Nového roku, kdy jsem převzala vedení obchodu, prodejny,



RADKA VILÍMKOVÁ, ČERČANY

je také třeba – nově – podávat kontrolní hlášení. V tom a s ním je hodně práce navíc proti minulé praxi. Více práce při kontrole dokladů, více práce při vedení účetnictví.

RV: Těch věcí by bylo víc, ale poslední dobou jsou to cenovky, kde musíte uvádět cenu za měrnou jednotku, což z mého hlediska je na malých obchodech zbytečné. Ale je to jen můj názor.

OD PŘÍŠTÍHO ROKU, OD JARA, AŽ BUDE POVINNÁ EET – CHYSTÁTE SE PŘEJÍT NA PŘIJÍMÁNÍ PLATEBNÍCH KARET PŘES PLATEBNÍ TERMINÁL? NEBO PLATEBNÍ TERMINÁL UŽ MÁTE?

LB: Platební terminál už máme zavedený.

RV: Zatím o možnosti rozšíření způsobu platby neuvažuji.

CHTĚLA BYSTE, AŽ BUDETE CHTÍT SKONČIT VY, PŘEDAT OBCHOD DĚTEM? NEBO O TOM NEUVAŽUJETE?

LB: Určitě dětem, aby pokračovaly. Já jsem také obchod převzala po mamince.

RV: Tak o tom jsem nepřemýšlela, protože děti mám malé a co bude za pár let, to nevím. Uvidím hlavně také, jak budou dále nastaveny podmínky k podnikání, a podle toho se budu i rozhodovat.

A MÁTE RECEPT, JAK SI UDRŽET STÁLÉ ZÁKAZNÍKY? PŘIPRAVUJETE NAPŘÍKLAD NĚJAKÉ AKCE K VÁNOCŮM NEBO K JINÝM SVÁTKŮM?

LB: Hlavně se stále snažíme mít všechno čerstvé. A druhou část našeho receptu tvoří individuální přístup a stoprocentní servis pro zákazníka.

RV: Zákazníky se snažím si udržet tím, že stále hledám nové zboží, které bych jim mohla nabídnout. Musím říci, že to velmi dobře funguje, a to po celý rok. Žádné speciální aktivity k Vánocům ani k jiným svátkům proto zatím nechystám. ■

LISTOPAD

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
08-11-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(10/16)
09-11-2016	spotřební	splatnost (bez daně z lihu)	(9/16)
20-11-2016	z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(10/16)
20-11-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(10/16)
24-11-2016	spotřební	splatnost (daň z lihu)	(9/16)
25-11-2016	DPH	příznání, souhrnné hlášení a §92a	(10/16)
25-11-2016	DPH	kontrolní hlášení	(10/16)
25-11-2016	energetické	příznání a splatnost	(10/16)
25-11-2016	spotřební	příznání + nárok vrácení daně	(10/16)
30-11-2016	z nemovitostí	2. splátka (nad 5000 Kč – všichni)	(8/16)
30-11-2016	srážková	odvod daně (zvláštní sazba)	(10/16)

PROSINEC

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
08-12-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(11/16)
10-12-2016	spotřební	splatnost (bez daně z lihu)	(10/16)
15-12-2016	silniční	záloha	(10 a 11/16)
15-12-2016	DPPO, DPFO	záloha	(čtvrtletní)
15-12-2016	DPPO, DPFO	záloha	(pololetní)
20-12-2016	z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(11/16)
20-12-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(11/16)
25-12-2016	DPH	příznání, souhrnné hlášení a §92a	(11/16)
25-12-2016	DPH	kontrolní hlášení	(11/16)
25-12-2016	energetické	příznání a splatnost	(11/16)
25-12-2016	spotřební	příznání + nárok vrácení daně	(11/16)
25-12-2016	spotřební	splatnost (daň z lihu)	(10/16)
31-12-2016	srážková	odvod daně (zvláštní sazba)	(11/16)

**EXTRA
ÚRODA Z VALAŠSKA**

krásno

Hodovník

**JELITOVÝ PREJT
S POHANKOU**

**JELÍTKA
S POHANKOU**

**Pohanka: Tradiční česká
plodina s pestrým využitím**

Krásno ctí tradiční plodiny, proto od letošního října najdete mezi širokou nabídkou lahodných uzenin také dva produkty s pohankou – Jelítka s pohankou a Jelitový prejt s pohankou. Mlýn, který nám pohanku dodává ji loupe již od roku 1861 mechanickým způsobem, při němž nejsou znehodnocovány vitamíny. Pohanka je bohatá na bílkoviny, minerály, vícenenasycené mastné kyseliny, vitamíny skupiny B, vitamín E a především vitamín P, nebo-li rutin, rostlinný antioxydant, který působí pozitivně na obranyschopnost organismu a pomáhá předcházet srdečním onemocněním.

Bon-aqua®

Za čistější život.

EKOLAHEV V NOVÉM KABÁTĚ

Obnovitelné materiály se dnes stále více využívají v široké škále odvětví přes ekologické obaly nejrůznějších předmětů, výrobu nábytku, design až po módu. K ochraně životního prostředí můžeme přispět nejrůznějšími způsoby. Začít můžeme třeba i výběrem ekologicky šetrné plastové lahve, jakou je lahev PlantBottle minerální vody Bonaqua. Ta teď přichází s novým tvarem TWIST, který zmenší plastový odpad dokonce až o polovinu.



Společnost Coca-Cola patří již od roku 2009 ke špičce ve vývoji ekologicky šetrných plastových lahví a z její dílny se zrodila i PlantBottle. Populární lahev PlantBottle má na rozdíl od běžných PET lahví tu výhodu, že je až z 30 % vyráběna z rostlin. Díky tomu má výrazně menší ekologický dopad na planetu a její vzácné zdroje. S příchodem jara i PlantBottle minerální vody Bonaqua převlékla kabát a představuje se v ještě jednodušším a modernějším tvaru TWIST. Díky němu je třídění odpadu ještě jednodušší, lépe se s lahví manipuluje a objem odpadu je menší až o 50 %. Značka Bonaqua se stará nejen o životní prostředí a komfort svých zákazníků, ale také o jejich zdraví. Díky nízkému obsahu sodíku je Bonaqua vhodná pro každého bez ohledu na věk. Navíc její ochucené varianty neobsahují žádné konzervanty, takže nejen příjemně osvěží, ale dodá tělu potřebné minerály a nezatěžuje jej chemickými látkami. Podpořte i vy životní prostředí a vyzkoušejte nové ekolahve PlantBottle TWIST, které jsou k dostání na pultech obchodů v různých variantách.



eco∞flex

NEJLEPŠÍ JEDENÁCTKA



VÍTĚZ SOUTĚŽE ČESKÉ PIVO 2016

NOVÉ
VÝROBKY

Fr.Odkolek

TRADICE JIŽ OD ROKU 1850



VYSOKÝ PODÍL
NÁPLNĚ
45%

**POCTIVÉ BUCHTY
PODLE TRADIČNÍCH
RECEPTUR**

**S náplní makovou,
povidlovou, tvarohovou
a hruškovou.**

HOLBA HORSKÁ 10

Pivo osvěžující chuti

Poznejte desítku, která krásně zažene žízeň a nabídne vám mimořádný chuťový zážitek. Je to pivo vsutku ryzího charakteru. Horská voda z vlastního pramene, chmel od našich tradičních dodavatelů z Tršicka a slady z vybraných moravských ječmenů dodávají pivu příjemnou vůni a osvěžující chuť.

Vychutnejte si ji!



Nabídněte Vaším zákazníkům novou službu.



Chcete-li Vaším zákazníkům přinést službu, kterou skutečně ocení, zvolte nabídku vyhrazených léčivých přípravků ve pharmanboxech MEDIPOINT®. Zákazník zde najde vše k eliminaci akutních zdravotních potíží a zjistí, že tuto pomoc najde vždy tam, kde právě potřebuje.

- Pouze TOP vyhrazené léky v dané kategorii
- Bolest, nachlazení, rýma, žaludeční potíže, nadýmání, únava očí, dezinfekce, hemoroidy, hojení ran a další.
- Sezónní modifikace nabízených přípravků.
- Profesionální školení Vašich zaměstnanců.
- Odborné poradenství v oblasti vyhr. léků.
- Marketingová podpora a promotion.



Tam, kde právě potřebujete.

Před použitím vyhrazených léčivých přípravků vždy pečlivě čtěte příbalovou informaci.

EVIDENCI TRŽEB NECHTE NA NÁS A VĚNUJTE SE DÁL SVÝM HOSTŮM!

Máme pro vás několik jednoduchých a spolehlivých řešení pokladen, se kterými váš byznys poběží ve dne v noci.

Garantujeme vám funkčnost vaší pokladny 24 hodin denně, takže se můžete starat jen o to důležité – o své zákazníky.

Které řešení je nejlepší právě pro vás?

Rádi vám poradíme na T-Mobile.cz/eTrzby nebo v naší nejbližší prodejně.



www.medi-point.cz

VKROČTE DO SVĚTA DONUTŮ

-  Které získávají stále větší oblibu u dětí i u dospělých.
-  V prodeji meziročně narostly o 30 %.
-  Jsou impulsním produktem, jejich viditelné vystavení je důležité.
-  Je velmi těžké připravit doma a jsou proto obrovskou příležitostí pro Vaše prodeje.

Naše donuty podporujeme online i v místě prodeje.

Zaměřujeme se na Facebook a Instagram, kde pořádáme pravidelné soutěže.

Podporujeme prodeje produktu pomocí originálních košíčků, krabiček, stojanů a displejů.



Zajistěte si mimořádně nízké
ceny energií na příští sezónu
U NÁS PRÁVĚ TEĎ.

**Vaše chuť rozhodla.
DĚKUJEME!**



60%*
z vás si vybralo Pepsi
s pravou chutí cukru

**SOUBOJ
CHUTÍ** 



KRÁL OCENÍ NOVOU LAHEV

I KDYŽ VÍ,
ŽE SKUTEČNÁ
KRÁSA
JE UVNITŘ



BUĎ JSI KRÁL, NEBO NE



Chcete zvýšit obrát svého obchodu a přilákat nové zákazníky?
Chcete zviditelnit svou prodejnu oproti konkurenci?
Chcete výhody a servis, který mají naši členové?

STAŇTE SE ČLENY JAVORU

Jsme sdružení nezávislých maloobchodních prodejen s potravinami a smíšeným zbožím. Našimi členy jsou také specializované obchody např. s pečivem, uzeninami nebo tabákovým zbožím, gastronomické provozovny a čerpací stanice pohonných hmot, rozmístěné po celém území ČR. Na českém trhu působíme již od roku 2000 a v současné době máme téměř 1800 členů, čímž se řadíme **k největším uskupením nezávislých maloobchodních provozoven** na tradičním trhu. Členství nabízí především vyjednávací a marketingovou sílu velkého společenství obchodů, které hájí zájmy svých členů.

NAŠIM ČLENŮM NABÍZÍME



VLASTNÍ MOBILNÍ PRIVÁTNÍ SÍŤ a tím i jednu z nejvýhodnějších sazeb volání z mobilních telefonů – např. mobilní tarif **JAVOR 3** (neomezené volání do všech sítí v ČR, neomezené SMS, 1,5 GB dat) za **396 Kč** bez DPH měsíčně nebo datový tarif **NOTEBOOK 3** (10 GB dat, neomezená rychlost downloadu) jen za **250 Kč** bez DPH měsíčně.



ZAJIŠTĚNÍ PŁATEBNÍCH TERMINÁLŮ pro přijímání platebních karet za velmi příznivých podmínek.

POMOC PŘI ZAVÁDĚNÍ EET a při výběru vhodného řešení pro Vaši prodejnu a zajištění velmi výhodných cen pokladen i poplatků za servis a datové připojení.

- ✓ **výrazné slevy a akce na zboží od smluvních dodavatelů** z celého spektra potravin, drogerie, tabákových výrobků aj.
- ✓ **zpětné bonusy** u vybraných dodavatelů vyplácené za čtvrtletní odběry
- ✓ marketingová podpora v podobě **pravidelných letákových akcí** formou velkých letáků do výloh a na vyžádání i **roznos letáků** do poštovních schránek v okolí prodejen
- ✓ pravidelné informace o akcích a výprodejích smluvních dodavatelů
- ✓ poradenský servis realizovaný přes obchodní poradce obchodní aliance JAVOR

- ✓ marketingová podpora vybraných výrobků a dodavatelů formou doplňkových letákových akcí
- ✓ nabídka a podpora regionálních výrobců a dodavatelů
- ✓ **pravidelné návštěvy obchodních poradců na prodejnách** – cca 800 návštěv našich poradců na prodejnách během měsíce
- ✓ zavedení systému kritických bodů HACCP a následná pravidelná kontrola
- ✓ školení bezpečnosti práce a požární ochrany
- ✓ kompletní marketingový servis pro podporu prodeje

- ✓ spotřebitelské soutěže pro obchodníky i koncové zákazníky
- ✓ speciální nabídka a podpora trendů zdravé výživy
- ✓ pokladni a regálové systémy za výhodných cenových podmínek
- ✓ pomoc s návrhem a realizací renovace prodejny
- ✓ poskytování právních služeb (právní poradna)
- ✓ výhodné nabídky produktů od bank a pojišťoven
- ✓ výrazně výhodnější ceny energií (elektřiny i plynu) od naší dlouholeté partnerské společnosti Central Energy, s.r.o.

Neváhejte a kontaktujte nás. Pomůžeme Vám ušetřit nejen peníze, ale i čas.



ProVektor, spol. s r.o.
+420 581 217 005, 605 208 885
provektor@provektor.cz
www.aliance-javor.cz
zelená linka 800 900 722



JAVOR

PRO „VOLNÉ“ CHVÍLE

1			7		3		2	
8				9				
7		3			6	1		
5				6	7		8	
		8	5		2	3		
	6		9	8				7
		1	4			6		8
				5				4
	3		2		8			1

© 2013 KrazyDad.com

			1				4	
				5		3		
		8	9			7		5
					8	1	2	3
2								9
3	1	7	2					
7		5			4	6		
		4		6				
	2				9			

© 2013 KrazyDad.com

9					6	1	5	
1					7			6
	2				3			
		4					1	5
	8	1				6	3	
6	3					7		
			2				8	
4			3					2
	6	2	5					9

© 2013 KrazyDad.com

3		4	7			6		
			1					3
					8	1		
			4			5	1	6
2								8
6	4	1			7			
		6	3					
8					4			
		7			2	8		5

© 2013 KrazyDad.com