

## Firma Grene stawia na rozwój franczyzy!

**Autor:** Małgorzata Srebro

**Data:** 7 marca 2018

**Firma Grene to rozpoznawalna marka zaopatrująca polskie gospodarstwa rolne w akcesoria oraz części. Sprawdź, na czym polega franczyza Grene! Dlaczego warto współpracować właśnie z nimi? Rozmawiamy z Barbarą i Ryszardem Hanko, właścicielami sklepu franczyzowego Grene w Głogówku na Opolszczyźnie.**

Sklepy Grene to szeroki asortyment, przede wszystkim: części do maszyn i ciągników, narzędzi, artykułów z branży hydrauliki i transmisji, akcesoriów do hodowli zwierząt i gospodarstwa domowego, odzieży, zabawek i wiele więcej przedmiotów związanych z rolnictwem, czy ogrodnictwem. Właścicielami sklepu franczyzowego Grene w Głogówku na Opolszczyźnie są Barbara i Ryszard Hanko.

**Co Państwa skłoniło do zakupu sklepu marki Grene i wejścia w model franczyzy? Czy prowadzili Państwo kiedyś podobny sklep lub byli wcześniej związani z branżą rolniczą?**



Nowi właściciele: Pani Barbara wraz z mężem Ryszardem Hanko prowadzą sklep Grene w Głogówku od 3 miesięcy.

Kontakt z branżą rolniczą w moim przypadku trwa już od 12 lat, gdyż od tego czasu prowadzimy wraz z mężem bardzo podobną firmę indywidualną z częściami zamiennymi dla rolnictwa w miejscowości Biała. Mój mąż z rolnictwem związany jest od kiedy sięga pamięcią. Wychował się w gospodarstwie rolnym, które do dziś prowadzi na powierzchni 100 ha. Jak widać, pomysł o poszerzeniu działalności i funkcjonowanie pod szyldem firmy Grene nie wziął się znikąd. Gdy dowiedzieliśmy się, że firma Grene transferuje swoje sklepy własne do modelu franczyzowego, nie wahaliśmy się ani chwili z zakupem. Stwierdziliśmy z mężem, że jest to idealna okazja do dalszego rozwoju.

## Od jak dawna prowadzą Państwo sklep pod szyldem Grene? Czy jest to Państwa pierwsza placówka?

Punkt w Głogówku jest naszym pierwszym sklepem Grene, ale tak jak już wcześniej wspomniałam, jesteśmy również właścicielami sklepu indywidualnego. W zasadzie od grudnia prowadzimy działalność w Głogówku, czyli od trzech miesięcy. To stosunkowo krótki okres czasu, jednak na chwilę obecną jesteśmy bardzo zadowoleni z podjęcia decyzji o zakupie sklepu Grene. Wszystko jest na dobrej drodze.



W sklepach Grene znajdziemy nie tylko części oraz akcesoria dla rolnictwa, ale także produkty przydatne w ogrodzie czy na działce.

## Zmiany zawsze są potrzebne!

### **W związku z tym, że firma Grene transferuje swoje punkty własne do sklepów franczyzowych, czy zaistniała potrzeba wprowadzania jakichś zmian w prowadzeniu sklepu?**

Zmiany są zawsze potrzebne, gdyż wszystko się zmienia i trzeba się dostosowywać do wymogów stawianych przez klientów. W nowym sklepie zaczęliśmy od zmiany asortymentu, czyli dostosowania się jeszcze bardziej do rynku lokalnego. Wprowadziliśmy do sprzedaży części do opryskiwaczy oraz ciągników konkretnych marek, aby pokryć zapotrzebowanie, które panuje na naszym terenie. Rozwijamy także dział akcesoriów dla warsztatów mechanicznych, które obsługują lokalnych rolników, po to, aby ich zachęcić do zakupów w sklepie Grene.

### **Jakie są według Państwa korzyści z prowadzenia sklepu na zasadzie franczyzy?**

Franczyza Grene to przede wszystkim łatwy oraz szybki dostęp do szerokiego asortymentu. To także pomoc techniczna oraz duże wsparcie marketingowe. Dużą zaletą są organizowane szkolenia dla pracowników, które stale podnoszą ich kompetencje. Wiadomo, że im lepiej wyszkolony pracownik, tym lepsza jakość obsługi klienta. Ogromnym plusem jest bardzo krótki czas oczekiwania na asortyment, którego w danym momencie nie ma w sklepie. Towar zamówiony do godziny 18:00, trafia w nasze ręce do południa dnia następnego. Gdy danego produktu nie ma w magazynie centralnym w Modle Królewskiej, istnieje możliwość szybkiego sprowadzenia go z Niemiec czy Holandii. Czas oczekiwania w tym przypadku to 48 godzin.

## Priorytet – profesjonalna obsługa klienta

### **Nie od dziś wiadomo, że firma Grene bardzo prężnie rozwija się na polskim rynku, ma to na pewno wpływ również na rozwój franczyzobiorców. Jak oceniają Państwo tę współpracę i czy w planach jest otwarcie kolejnego punktu?**

Sklep kupiliśmy stosunkowo niedawno, ale już w styczniu mogliśmy się pochwalić jednym z najlepszych wyników sprzedażowych w skali kraju. Barbara Hanko, właścicielka sklepu

## Grene w Głogówku

Sklep jest w naszych rękach stosunkowo krótko, bo zaledwie od 3 miesięcy. Na chwilę obecną z całą pewnością mogę powiedzieć, że jesteśmy bardzo zadowoleni i pozytywnie oceniamy współpracę z firmą Grene. Aktualnie skupiamy się na udoskonaleniu świeżo zakupionego sklepu aby doprowadzić go w miarę możliwości do ideału. Jeśli sklep będzie dobrze funkcjonował, będziemy rozważać możliwość kupna kolejnych. To plany na dalszą przyszłość. Na pewno pójdziemy dalej, bo gdy człowiek się nie rozwija, to wciąż stoi w miejscu. Obecnie dbamy o to, aby sklep był dobrze zaopatrzony, a nasi pracownicy fachowo obsługiwali klientów. Franczyza Grene daje duże możliwości rozwoju dla nas jako właścicieli.

### **Kto jest głównym klientem Państwa sklepu? Czy są to tylko rolnicy, czy również użytkownicy mniej profesjonalni np. działkowcy?**

Wśród głównych klientów naszego sklepu należy wymienić rolników indywidualnych. Na terenie Głogówka znajduje się sporo gospodarstw o powierzchni do 100 ha. Są również gospodarstwa wielkoobszarowe do 1000 ha i takich gospodarzy także często obsługujemy. W naszym sklepie zaopatrują się także spółdzielnie oraz warsztaty rolnicze. Zaopatrujemy również użytkowników mniej profesjonalnych, szczególnie działkowców. Oprócz asortymentu dedykowanego rolnictwu, w ofercie mamy także kosiarki, narzędzia do ogrodu czy nasiona. Franczyza Grene to akcesoria dla całej rodziny oraz zabawki dla najmłodszych fanów rolnictwa.

### **Firma Grene wspiera od początku**



Jednym z elementów marketingowych są gazetki promocyjne, z których bardzo chętnie korzystają klienci

## **Dużo firm oferujących współpracę na zasadach franczyzy wspiera franczyzobiorców od strony marketingowej. Jak to wygląda w firmie Grene?**

Sklep, którego dziś jesteśmy właścicielami istniał już znacznie wcześniej. Firma Grene mocno skupia się na wsparciu marketingowym przy otwieraniu nowych punktów, co nie oznacza, że my nie uzyskaliśmy pomocy w tej kwestii. Jeśli sklep istnieje już na rynku, dużo informacji na jego temat pojawia się w mediach społecznościowych. O to również dba Grene. Co więcej, firma zaopatruje nas w niezbędne materiały reklamowe min. gazetki z aktualnymi promocjami, plakaty czy banery. Franczyza Grene to także organizacja szkoleń technicznych oraz sprzedażowych dla pracowników, dzięki czemu mogą oni doskonalić swoje umiejętności.

## **Sprzedaż w dzisiejszych czasach to tylko połowa sukcesu. Często mówi się, że to serwis posprzedażowy decyduje o zadowoleniu klienta. Czy w firmie Grene świadczy się również usługi związane z serwisem?**

W firmie Grene tak, ale jeśli chodzi o nasz punkt, to jest jeszcze za wcześnie. Gdy pojawia się jakaś poważniejsza awaria, sprzęt odsyłamy do serwisu głównego, który znajduje się w siedzibie firmy, w Modle Królewskiej. W innych sklepach istnieje możliwość serwisu „na miejscu”, jednak dotyczy on niewielkich usterek, które nie wymagają odsyłania danej maszyny czy części do serwisu głównego.

## **Braki w magazynie uzupełniają się same**

## **Aby sprzedaż szła szybko i sprawnie, a klient nie stał zbyt długo w kolejkach firmy oferują różne rozwiązania biznesowe. Jak to wygląda w Państwa firmie?**

Dla nas połączenie solidnej, rozpoznawalnej marki, jaką jest firma Grene, z partnerem lokalnym – takim jakim jesteśmy my, to prosta droga do osiągnięcia sukcesu. Barbara Hanko, właścicielka sklepu Grene w Głógówku

Mi osobiście najbardziej podoba się bardzo korzystne rozwiązanie biznesowe, którym jest system Slim. To system automatycznego uzupełniania stanów magazynowych. Działa on na bardzo prostych zasadach. Wyznaczamy w systemie, jaka ma być ilość danego towaru w magazynie. Gdy skończy się jego dostępność, kolejnego dnia automatycznie przychodzi paczka z brakującą ilością towaru. To bardzo pomocne rozwiązanie. Gdy zapomnimy o zamówieniu brakującego towaru, jego stan na magazynie uzupełni się z automatu.

## **Szybka obsługa i sprawna praca**

## **Rozwiązania biznesowe usprawniają pracę i szybkość obsługi. Proszę wyjaśnić, na czym polega działanie narzędzi, takich jak scan to mobile oraz**

## scan to order?

Franczyza Grene to nie tylko szeroki asortyment i efektywny marketing, ale także narzędzia biznesowe usprawniające pracę. Są to bezprzewodowe skanery, które automatycznie odczytują kod kreskowy i wprowadzają go do systemu. Dziś już nie trzeba chodzić z karteczką po sklepie i spisywać zapotrzebowania na konkretny towar, co było bardzo czasochłonne i uciążliwe. Scan to order działa w dwie strony. Gdy chcemy zamówić towar, skanujemy jego kod, który automatycznie wprowadzany jest do systemu i wysyłany do centrali. Gdy towar przychodzi do sklepu, aby wprowadzić go na magazyn, również skanuje się kod kreskowy. Scan to mobile znacznie przyspiesza obsługę klienta, każda zeskanowana pozycja od razu pojawia się w systemie na WZ. Każdy produkt w sklepie jest opatrzony w kod kreskowy. Dzięki temu obsługa przebiega znacznie szybciej i sprawniej.

## Franczyza Grene – jak zacząć?

**Jakiej rady udzieliliby Państwo przyszłym franczyzobiorcom? Na co powinni zwrócić szczególną uwagę podczas kupna sklepu?**



Grene specjalizuje się w dostarczaniu części i akcesoriów dla rolnictwa

Rozpoczynając przygodę z firmą Grene należy mieć przede wszystkim pojęcie o rolnictwie. Bez specjalistycznej wiedzy będzie bardzo trudno prowadzić sklep skoncentrowany głównie na tej branży. Dobrze mieć również wiedzę pod kątem zarządzania. Równie ważna jest znajomość lokalnego rolnictwa, gdyż regiony potrafią się znacznie różnić między sobą. Dla przykładu – w jednym regionie silniejsze są np. ciągniki Fendt, a w innym lepiej sprzedaje się Kubota. Nie mając wiedzy lokalnej można się zatowarować sprzętem, który będzie leżał na półkach. Ostatnia rada, i chyba najważniejsza to: Nie bać się i konsekwentnie dążyć do celu.

