

V dokonalé kvalitě až ke dveřím

„Mrazené potraviny jsou výborné a čerstvější než čerstvé, ale pouze pokud dodržíte nepřerušovaný mrazený řetězec,“ říká Marek Tichý, majitel společnosti Family Market specializující se na jejich prodej a distribuci.

TEXT: BOHUMIL BREJŽEK

FOTO: ARCHIV MARKA TICHÉHO

Společnost Family Market navazuje na skoro třicetiletou tradici a známost značky Family Frost. Ta za dobu své existence zaznamenala jak raketový růst prodeje, tak i komplikovanější období.

Jak jste na tom nyní vy?

Společnost jsme koupili před čtyřmi lety ve velice žalostném stavu, kdy byla výrazně podinvestována bez jasných procesů, manažerského týmu, vozový park byl starší dvanácti let a vše se dělalo, jak se říká „tužka a papír“. Vytvořili jsme perfektně fungující manažerský tým, máme sedm poboček po celé republice a optimalizovaný centrální sklad a logistiku. Společnost jsme kompletně digitalizovali, propojili nová auta s centrálním systémem, nastavili procesy nákupu, rozšířili dodavatele napříč Evropou, vytvořili e-shop a celou firmu rebrandovali. Dnes máme perfektně připravenou a fungující společnost.

V čem spočívá rozdíl mezi zmrazenými potravinami zakoupenými u vás a v normálním obchodě?

V první řadě je naší prioritou kvalita produktů, které nakupujeme od kvalitních a certifikovaných evropských dodavatelů. Nebál bych se říct, že naše produkty si v běžném řetězci nekoupíte a když je u nás ochutnáte, tak už nebude chtít měnit. Druhá část výrazného rozdílu je v distribuci mrazených produktů. Ty mají nesčetné výhody jako je například vysoké zachování všech nutričních hodnot, omezení množství konzervantů, vysoké hodnoty vitamínů atd. O všechny ale přijdete, pokud nedodržíte mrazící řetězec minimálně -18° C. Když si koupíte mrazený produkt v řetězci a mimo mrazák ho máte déle jak dvacet minut, tak se může stát, že ho znehodnotíte nebo poškodíte. U zmrazenin nebo ryb to platí dvojnásob. To se vám u nás nestane, my vám vše dovezeme až ke dveřím v -35°C.

Oproti kamenným marketům máte poměrně vysoké marže. Kompenzujete nějak zákazníkům tuto nevýhodu?

Upřímně se nedomnívám, že máme vysoké marže. Zákazníkům se může zdát, že naše produkty jsou dražší, ale neuvědomí si, že máme velkou část produktů v rodinných balech. Pokud přepočítáte cenu na 100g nebo na 100ml, tak zjistíte, že cena je nejenom srovnatelná s řetězci, ale mnohdy nižší s opravdu vyšší kvalitou a dovozem až k vám domů. Jen pro představu, není výjimkou, že v řetězci koupíte ryby s ochranou glazurou ve výši třicet procent.

Co to je ochranná glazura?

V podstatě voda, to znamená, že po rozmrazení vám například třicet procent ceny odkape. U nás jsou ryby nejen certifikované z vybraných chovů bez antibiotik, ale navíc s ochranou glazurou okolo pěti procent, tedy neplatíte za vodu, ale za rybu. U zmrazenin je to zase otázka ingrediencí a tak zvaného „nášlehu“, v podstatě přímíchaného vzduchu, kterého je v konkurenčních produktech až šedesát procent a u nás okolo třiceti procent. U nás platíte za kvalitní ingredience, tedy produkt a nikoliv za vzduch.

Jak je to u vás s minimální objednávkou? Chtěli byste se výhledově dostat třeba až na nulu, ať už u ceny za doručení, tak u velikosti objednávky?

Od prvního dubna spouštíme po dvaceti letech marketingovou kampaň, ve které chceme, aby naše produkty krom našich 50 tisíc aktivních zákazníků vyzkoušeli také zákazníci noví, a proto když si vaši čtenáři zadají na našem e-shopu slevový kód „REGION“, dostanou dopravu po



ŽLUTÁ FLOTILA MRAZENÉ POTRAVINY ROZVÁŽENÉ ŽLUTÝMI AUTY SPOLEČNOSTI FAMILY MARKET JSOU ČERSTVĚJŠÍ NEŽ Z OBCHODU.

celé republiky bez omezení objednávky v dubnu zcela zdarma.

Jak se bude trh s on-line prodejem zmrazených potravin u nás i ve světě vyvíjet do budoucna?

Děkuji za tuto otázku, protože prodej mrazených potravin celosvětově rok od roku roste. Zákazníci již dávno zjistili a uvědomili si výhody mrazených potravin z pohledu zachování vitamínů, nutričních hodnot a kvality, což u nás jde pozvolněji. Nicméně když jsme dělali anketu u zákazníků, proč u nás nakupují, nejméně častou odpovědí byla, že u nás koupí kvalitní produkty, které jim zavezeme až domů a nemusí se bát, že se po cestě poškodí nebo rozpustí.

Pokud se týká Family Marketu, jaké máte další plány a kam se chystáte expandovat?

Jdeme postupně. Dnes máme vytvořenou funkční platformu a chceme ukázat trhu, že Family Market s ikonickými žlutými autíčky a nezaměnitelnou znělkou je stále tady a má na zdejšímu trhu své místo. Prostě nás baví dělat věci pořádně a starat se o zákazníky s maximální péčí, čemuž nasvědčuje věrnost našich padesáti tisíc současných zákazníků.