



Centra Ogrodnicze Szarotka stawiają na rozwój i edukację

Ponad 27 lat doświadczenia w branży ogrodniczej, dwa nowoczesne obiekty – centra ogrodnicze, ponad 200 tys klientów rocznie. O to jak się to robi pytamy **Wojciecha Nowego Dyrektora Operacyjnego Centrum Ogrodniczego Szarotka.**

ROZMAWIA KAROLINA KAŁDOŃSKA

Marzec to początek intensywnego sezonu w branży ogrodniczej – jak udaje się koordynować zarządzanie dwoma oddalonymi od siebie placówkami?

Zarządzanie wieloma obiektami handlowymi nie jest żadnym problemem o ile ma się wyszkoloną kadrę kierowniczą na każdym obiekcie.

W naszej firmie pracuje doświadczony i sprawnie działający zespół ludzi którzy z pasją i zaangażowaniem dążą do realizacji wyznaczonych celów.

Przez wiele lat branża ogrodnicza zmieniała się – jak zmienił się i czego oczekuje współczesny klient?



W ostatnich latach można zaobserwować duży wzrost udziału art. ogrodniczych w sprzedaży każdej z sieci handlowych (zarówno spożywczych jak i budowlanych). Z jednej strony jest strona większa podaż jest korzystna dla Klienta końcowego, ale z drugiej strony jest to zagrożenie dla centów ogrodniczych o części szkółek krzewów.

Współczesny Klient ma do dyspozycji zakupy w sieci lub zakupy stacjonarne. Jeśli podzielimy Klientów na grupy wiekowe to zauważymy w dużej części wg jakich kryteriów dokonują u nas zakupów :

Wiek 18-30 to młoda grupa która się jeszcze uczy lub rozwija zawodowo i głównie patrzy na niską cenę produktów zarówno roślin, nawozów, urządzeń czy dekoracji. Wiek 30-45 to grupa już ustatkowana posiadająca rodzinę i często własny ogród szukająca lepszej jakości towarów lub innowacji technologicznej.

Wiek 45-60 tu możemy zauważyć często osoby, które osiągnęły wysoką pozycję społeczną lub zawodową, to osoby, które przez kilkanaście poprzednich lat nabyły doświadczenia przy zakładaniu własnego ogrodu lub dokonując zakupów roślin, nawozów czy urządzeń ogrodniczych i stawiają na wysoką jakość i niską awaryjność.

Wiek 60+ to grupa osób w dużej części spełnionych życiowo które cieszą z efektów pracy w swoim zielonym miejscu na ziemi, które z dużą troską podchodzą do



ochrony flory i fauny w swoim ogrodzie. To najlojalniejsza grupa Klientów, która wie że może polegać na wiedzy i doświadczeniu naszego personelu.

Proszę opowiedzieć o waszych działaniach marketingowych na rzecz lokalnej społeczności, widzimy Państwa dużą aktywność na stronach internetowych, mediach społecznościowych oraz kanałach reklamowych.

Pan Janusz Piela właściciel Firmy Larix w skład której wchodzi Centrum Ogrodnicze Szarotka to człowiek który ukończył tutejszą szkołę ogrodniczą i 30 lat temu miał marzenie aby zmienić zielony wizerunek



miasta Bielska-Białej i później Żywca. Patrząc na fakt, że od 1996 roku odwiedziło nas prawie 6 mln klientów to marzenie się spełniło ponieważ każdy dokonał zakupów roślin, środków ochrony, narzędzi czy urządzeń do ogródków działkowych, ogrodów przydomowych czy parków miejskich które korzystnie wpływają dla mieszkańców.

Ćwierć wieku później dbamy o edukację kolejnego pokolenia w trosce naszą planetę, florę i faunę. W ciągu 3 ostatnich lat zorganizowaliśmy warsztaty ogrodnicze i ekologiczne dla ponad 2,7 tys dzieci ze śląska i małopolski. Łączymy dobrą zabawę, z nauką i pasją do roślin. Emitujemy filmy o ekologii, prowadzimy wykłady i praktyczną część naszych warsztatów. Staramy się przekazać jak ważny jest szacunek do natury i jak istotna jest ekologia oraz recykling. Zараżamy swoją pasją do flory i fauny na czym zyskuje wizerunek naszej firmy.

”
Współczesny klient ma do dyspozycji zakupy w sieci lub zakupy stacjonarne. Jeśli podzielimy Klientów wg grup wiekowych to zauważamy według jakich kryteriów dokonują oni zakupów.

W przeciwieństwie do sieci handlowych, które patrzą tylko jak sprzedać ilościowo, nasza firma stawia na jakość towaru i obsługi Klientów.

Współczesny marketing to nie tylko dobrze przygotowany materiał filmowy, piękna grafika czy dobre wypożyczonowanie reklam w sieci to również bezpośredni kontakt z Klientem na co nasza firma stawiała od początku. Polecenie tradycyjną formą szeptaną (kiedy klienci polecają naszą firmę swoim znajomym) jest często skuteczniejsze niż opinia na stronach internetowych. To wymaga jednak czasu i poznania oczekiwań Klientów.



Czym Wasze obiekty wyróżniają na mapie innych placówek w regionie?

Nasze obiekty nie są już nowe ale staramy się inwestować w wystrój i wyposażenie sklepów aby były bardziej przyjazne dla Klientów.

Dokładamy wszelkich starań aby redukować ślad węglowy, przeszliśmy transformację energetyczną i korzystamy z zielonej energii, rygorystycznie dbamy o segregację odpadów oraz recykling, wyeliminowaliśmy zakupy wody pitnej z plastikowych butelek i zastosowaliśmy filtry przemysłowe oraz mineralizatory, zrezygnowaliśmy ze sprzedaży reklamówek foliowych. Co roku zwiększamy udział w sprzedaży produktów BIO, EKO oraz wyprodukowanych z recyklingu.

Czy widać różnicę pomiędzy klientami z Bielska i Żywca? Czy są podobni czy jednak kupują różny asortyment?



Wojciech Nowy,
Dyrektor Operacyjny Centrum
Ogrodniczego Szarotka

Bielsko to miasto które liczy ponad 170 tys mieszkańców a Żywiec ponad 30 tys. Duże miasta charakteryzują się większą ilością osiedli mieszkaniowych i mniejszą powierzchnią ogrodów przydomowych a małe miasta oraz gminy ościennie odwrotnie co możemy zauważyć przy zakupach naszych Klientów.

W Bielskim oddziale Szarotka dokonuje zakupów znacznie więcej klientów lecz wartość koszyka jest mniejsza niż w Żywcu. Posiadacze mieszkań w blokach w większości nie posiadają własnej działki ale 3500 mieszkańców posiada ogródek działkowy na ROD. Posiadając





własny ogród przydomowy Klienci więcej inwestują w swoją nieruchomość co można zauważyć w trakcie zakupów w naszym Żywieckim oddziale.

Skąd czerpicie pomysły do rozwoju?

W naszej firmie każdy pracownik wnosi swoje spostrzeżenia, uwagi i pomysły w codziennej pracy. Obserwujemy rynek i dostosowujemy się do aktualnych trendów i potrzeb Klientów.

Bołączką wielu Centrów Ogrodniczych są pracownicy. Jak dobieracie pracowników i co sprawia, że chcą z Wami zostać na dłużej?

Pracownik to nie tylko człowiek, to również inwestycja. Należy inwestować nie tylko w wynagrodzenie, szkolenia i rozwój Pracownika. Nie licząc poziomu płac który

Nasze obiekty nie są już nowe, ale staramy się inwestować w wystrój i wyposażenie sklepów aby były bardziej przyjazne dla Klientów.

często może różnić się na każdego regionu to istotnym obowiązkiem każdego Pracodawcy jest troska o dobrą atmosferę w firmie.

Właściciele Centrów Ogrodniczych Szarotka to ludzie z wysoką kulturą osobistą, którzy mimo natłoku obowiązków zawsze znajdują czas na rozmowę z Pracownikiem i dokładają wszelkich starań aby pomagać im w różnej formie. Słuchamy potrzeb naszych pracowników i wdramy ich pomysły. Skład naszego zespołu to ludzie z kilku lub kilkunastoletnim stażem pracy w naszej firmie i chcemy aby wiązali z nami przyszłość.





Poprzez nasze działania dla lokalnej społeczności mamy też sporo osób odbywających praktyczną naukę zawodu z pobliskich szkół to również wizerunkowo korzystnie wpływa dla naszej firmy i oferujemy pracę po zakończeniu takiej szkoły.

Co najbardziej zaskoczyło Pana w pracy w Centrum Ogrodniczym?

Do zespołu Centrum Ogrodniczego Szarotka dołączyłem 7 lat temu przechodząc z korporacji po kilkunastu latach pracy. To co najbardziej mnie zaskoczyło to pozytywne podejście przełożonych oraz współpracowników. Panuje tutaj rodzinna atmosfera i na pierwszym miejscu stawia się człowieka a nie cyferki. W sieciach spożywczych klienci głównie dokonują zakupów z konieczności (art. spożywcze czy środki piorące etc.) a w centrach ogrodniczych głównie z chęci. Zakupy u nas często wiążą się z realizacjami marzeń naszych Klientów o własnym i pięknym ogrodzie.

W naszej firmie każdy pracownik wnosi swoje spostrzeżenia, uwagi i pomysły w codziennej pracy. Obserwujemy rynek i dostosowujemy się do aktualnych trendów i potrzeb Klientów.

Sam osobiście spotykam się z Klientami w ich miejscach zamieszkania, słucham o ich pasjach, poznaję nowatorskie pomysły na adaptację ogrodu oraz angażuję się w organizowanie spotkań w Rodzinnych Ogrodach Działkowych, szkołach, przedszkolach, ośrodkach pomocy czy klubach sportowych.

Czego można Wam życzyć na sezon 2024?

Na pewno zdrowia, pięknej i słonecznej pogody, od której jest uzależniona nasza branża. Ja również życzę tego czytelnikom, klientom oraz redakcji Biznesu Ogrodniczego ◀