

Z&A Logistic mizează pe fondurile structurale



Daniela Culda, responsabil Marketing Z&A Logistic, susține că vânzările prin fonduri structurale sunt cele mai sigure căi de desfășurare a produselor. „După părerea mea, vânzarea pe fonduri structurale este cea mai sigură modalitate, cu dificultățile de rigoare. De ce spun cea mai sigură? Clientul trebuie să facă dovada plății integrale către furnizor pentru a-și primi rambursarea aprobată prin contractul de finanțare europeană”, susține Daniela Culda.

Pe de altă parte, reprezentantul Z&A Logistic spune că sunt importante și colaborările cu băncile în scopul furnizării de soluții de finanțare pentru fermieri. „Nu putem neglija suportul băncilor în vânzări. Le-am oferit clienților noștri credite în lei cu dobânzi foarte bune, cu avansuri minime de 10-15 la sută și acest gen de contracte au început să aibă o pondere importantă în cifra noastră de afaceri. Un procent însemnat din vânzările noastre din acest an îl reprezintă utilajele vândute prin promoții gândite împreună cu producătorii pe care-i reprezentăm iar în acest caz, datorită prețului promoțional, modalitatea de plată este cash. Nu cunosc cifre în ceea ce privește aceste proporții la nivel național, dar în cadrul firmei noastre peste 70 la sută din cifra de afaceri merge pe programe europene, asta și datorită faptului că programele vând pachete de utilaje unde valoarea este net superioară achizițiilor directe, unde fermierul își cumpără în fiecare sezon ceea ce are nevoie”, explică Daniela Culda.

În ceea ce privește evoluția vânzărilor, reprezentantul Z&A Logistic susține că societatea progresează: „Spre mulțumirea noastră, am progresat de la an la an în ceea ce privește nivelul cifrei de afaceri. Am început anul cu persoane noi pe partea de vânzări iar din toamna acestui an ne mărim din nou echipa de vânzări. Așteptările imediate sunt aceleași: creșterea vânzărilor și realizarea obiectivelor propuse pentru acest an”.

Să fii serios e cea mai bună reclamă

Ca o noutate, Daniela Culda spune că, recent, Z&A Logistic a demarat o colaborare

cu un producător de uscătoare și mașini de împrăștiat îngrășăminte: „În vara aceasta am început colaborarea cu un producător de uscătoare de cereale și mașini de împrăștiat îngrășăminte și sperăm ca până la sfârșitul anului să lansăm primele comenzi în această direcție”.

Ce crede responsabilul marketing despre activitatea de promovare? Că fiecare cale își are avantajele sale. „În ceea ce privește sistemele de promovare, eu nu le-aș separa. Fiecare îți aduce altceva: presa de specialitate și târgurile te ajută la partea de imagine și nu atât de mult la vânzare efectivă. Fermierul român capătă încredere din faptul că te vede la târg, că ajunge să dea mâna cu tine și să te privească în ochi. Asta ni se întâmplă nouă, care nu suntem de 20 de ani pe această piață... sunt sigură că alți jucători mai vechi de pe piață nu întâmpină problema asta, dar pentru noi e important. În ceea ce privește vânzarea efectivă, demonstrațiile în câmp și faptul că «ai fost serios cu vecinul» este cea mai bună promovare”, afirmă Daniela Culda.

Cine sunt fermierii interesați de produsele Z&A Logistic? „Nu cred că există profil de fermier care cumpără. Sunt nișe legate de suprafața cultivată. Fermierul de 50 hectare cumpără anumite branduri. Investiția în game de top nu se amortizează niciodată, cu toate că programele europene au schimbat puțin și acest fapt. Sunt programe prin care cu 30 la sută aport propriu, fermierul român reușește să-și achiziționeze utilaje net superioare calitativ celor ce și le-ar fi permis prin achiziție directă. Încin să afirm că vestul țării este mai focusat pe programe europene și sudul pe achiziții directe, acestea fiind zonele în care firma noastră acționează”, concluzionează Daniela Culda.

Pagini realizate de Cosmin TRIF

