

Jakość i partnerstwo

Wśród licznych salonów meblowych krąży opinia, iż wielu klientów przychodzi do nich z konkretnymi potrzebami. Zazwyczaj pytają o nowości z oferty Ramety z Raciborza.



Ścisłe procedury jakościowe, edukacja załogi i ogniw kontrolnych. Regularnie obniżany procent reklamacji, zwiększająca jakość mebli i dwukrotnie zwiększona sprzedaż w porównaniu do roku poprzedniego, co potwierdzają wyniki sprzedaży. Fabryka mebli z Raciborza, dotychczas kojarzona jako eksporter mebli, przygotowuje się do bardziej intensywnej kampanii reklamowej i promocyjnej na terenie kraju. Dzienna produkcja firmy to nie mniej niż 500 brył.

Nie nastawiamy się na sprzedaż za wszelką cenę – mówi Stefan Fichna, prezes Zarządu firmy Rameta. – Zbyt wiele złego dzieje się w polskiej branży producentów mebli i wielu ulega pokusie ograniczenia kosztów produkcji poprzez stosowanie tanich surowców. Mamy własny, wysoki poziom i chcemy trzymać się wypracowanej jakości. Taka wyznaczona droga to naszym zdaniem słuszny krok. Nic za wszelką cenę – nie będziemy obniżać jakości, by obniżyć cenę i sprzedać jedną, dwie bryły więcej.

Być jak najbliżej klientów

W ostatnim czasie dużo pracowaliśmy nad relacjami z naszymi partnerami – mówi Stefan Fichna. – Proponujemy salonom różnego rodzaju akcje promocyjne, dobrze przez drugą stronę przyjmowane. Współpracujące z Rametą salony mają w tej samej jakości meble po niższej cenie.

Promocje odbywają się w porozumieniu z naszymi partnerami, dostawcami tkanin i akcesoriów – mówi Stefan Fichna. – Zyskaliśmy tutaj bardzo dużo, jako rozsądny i odpowiedzialny

klient. Mamy liczne zaproszenia ze strony salonów, które chcą poznać nasz model pracy i najnowsze propozycje na rynek. Podobne działania odnoszą zamierzony skutek. Ponad 80% obrotów jednego z salonów w Skierniewicach to meble z Ramety.

Co roku wchodzi na rynek krajowy 5 rodzajów brył z oferty raciborskiej firmy, m.in. sofa, narożnik, puf i fotel. Najlepiej sprzedające się programy otrzymują nowe tkaniny, w tym roku firma wymieniła, funkcjonujący od 3 lat, próbnik tkanin.

Na bieżąco z trendami

Przedstawiciele firmy stale obserwują trendy, zarówno w kraju, jak i zagranicą. Uczestnictwo w targach jest jednym z podstawowych narzędzi skutecznego marketingu.

Zależy nam, by na targach poznańskich pokazywać nie tkaniny, a bryły mebla – mówi Leszek Kwiatkowski, prokurent i kierownik organizacyjny ds. marketingu, prototypów i wdrożeń firmy Ra-

meta. – W ten sposób staramy się podchodzić do wystaw targowych.

Nie inaczej było i w tym roku. Powodzeniem cieszył się program „Cosmo”, składający się z narożnika, sofy i dwóch rodzajów foteli. Projekt wyróżnia się funkcją podnoszonych boków i unoszonej kanapy. W efekcie to nie tylko efektowny mebel wypoczynkowy, ale i wygodna, stabilna i wytrzymała platforma do spania. Uwagę zwracających przyciągał program dla dzieci „Majka” z barwnymi aplikacjami naszytymi na boki mebli. Bryły nie są zbyt duże, dzięki czemu zagwarantują wygodę bawiącym się i odpoczywającym dzieciom, a podwyższone boki zapewnią bezpieczeństwo dzieci i spokój rodziców.

Zestaw „Libra” to doskonały przykład analizy rynku i udanej myśli projektowej. W sofie zastosowano, opracowany w Ramecie, system rozkładania wspólnie z sprężyną bonnellową. U podstawy projektu znalazła się chęć stworzenia mebla dziennego z atrakcyjną tkaniną, który może być eksploatowany jako mebel do spania.

