



EZERMESTER

a magyar barkácsbolt hálózat

EZERMESTER
Magyar Barkács
Kereskedelmi, Szolgáltatói és Ügynöki Kft.

www.ezermestermb.hu

A multik szorításában

- A magyar barkácspiac bő felét a 4 + 1 multinacionális áruházlánc uralja
- A másik felén mintegy 10.000 kisebb bolt osztozik
- A multik folytatják a terjeszkedést
- A kis boltok fokozatosan elvesztik pozícióikat

Van megoldás?

- Milyen erősségei vannak a multiknak és a kis boltoknak a vásárlók szempontjából:

Multik

Minden egy helyen
Széles választék
Alacsony árak
Többféle szolgáltatás
Kedvező nyitva tartás
Akciók, reklám, extra garancia

Kis boltok

Közel van
Speciális választék
Személyes kiszolgálás
Különleges igények kielégítése
Magas tudásszint
Segítőkészség, tanácsadás

Van megoldás?

- Milyen előnyök segítik a multikat a kis boltokkal szemben:
 - hosszú fizetési határidő
 - lenyomott árak
 - visszavásárlási garancia
 - termék belistázási díj
 - helypénz
 - polcszerviz
 - marketing költség hozzájárulás

Igen, van megoldás!

- Tanuljunk a multiktól és használjuk fel, amit fel lehet:
 1. Nagy mennyiségű árubeszerezés
 2. Erős márkanev (biztosítja az ismertséget és a bizalmat)
 3. Egységes piaci megjelenés
 4. Fejlett reklám / marketing / PR tevékenység

Első lépés

- **Közös beszerzési társaság létrehozása**

- Barkácsboltok érdekszövetsége, beszerzési feladatok összefogására, összehangolására:
 - A társaság neve: Ezermester Magyar Barkács Kereskedelmi, Szolgáltatói és Ügynöki Kft. - A magyar barkácsbolt hálózat
 - A társaságba bárki beléphet, aki elfogadja a társaság alapszabályát
 - A társasági tagságért és a logó használatáért havi díjat kell fizetni
 - A társaság célja a beszállítóknál a legnagyobb kedvezmény elvét érvényesíteni a tagok számára
 - A társaság az egyes beszállítókkal szemben önálló kereskedelmi ügynökként lép fel
 - A társaság törekszik és előnyben részesíti a forgalmazott termékek Magyarországról történő beszerzését
 - A beszállítók megkeresik a társaságot, ajánlataikkal, szerződéseikkel
 - A beszállítók a nagy volumennek köszönhetően számlaengedményeket adnak
 - A beszállítók ügynöki jutalékot (1+1%) kötelesek fizetni a társaságnak, a megvalósult beszerzések után, melyből az egyik 1 % a társaság tagjának jár

Távlati, választható fejlődési lépések

- **Egy sikeres, európai színvonalú kereskedelmi bolthálózat felépítése és működtetése, amely a szoros együttműködésből adódó beszerzési, logisztikai, disztribúciós és más előnyöket kínál a belépő tagoknak, hogy azok megfeleljenek a piaci verseny kihívásainak és a fogyasztók érdekeinek.**
 - Alapja a korábban bemutatott beszerzési társaság, területi bővítéssel
 - Egységes: piaci megjelenés - logó
alapválaszték
akciók / támogatott termékek
fellépés a beszállítók felé
 - Rugalmas: saját név megtartása
bolt elrendezés / berendezés
alkalmazottak, árképzés
üzleti stratégia és marketing
saját beszerzési források

Távlati, választható fejlődési lépések

- **Az eddigi lépések sikerei az együttműködés további fejlesztését igénylik, egy olyan cég / hálózat létrehozására, amely már nyilvánvalóan versenyképes ellenfele tud lenni a külföldi multinacionális áruházláncoknak**
 - A résztvevő boltok egységes rendszerbe történő fejlesztése, mint (vagy hasonló) egy franchise rendszer:
 - Egységes: a boltok külső és belső megjelenése
 - a munkatársak ruházata, kiképzése, fejlesztése
 - bővített alapválaszték, egységes áron
 - permanens reklám és marketing tevékenység
 - flotta beszerzések (energia, távközlés stb.)
 - nagy értékű beruházások (logisztika, informatika stb.)
 - Meglévő boltok csatlakozása mellett, saját, új bolt létrehozása is.

Hol tartunk most?

- A hálózathoz jelenleg 36 üzlet tartozik:
 - 18 Budapesten és Pest megyében
 - 18 az ország más megyéiben
- Földrajzi elhelyezkedések:
 - Délien Pécs és Makó
 - Északon Göd
 - Keleten Szolnok
 - Nyugaton Nagykanizsa és Győr

Hol tartunk most?

- Az Ezermesternek jelenleg 29 szállítóval van szerződése:



„Legyen Ön is részese a
sikernek!



www.ezermestermb.hu.