

č.14 / 2013

INFRAME

Sira
ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON • JUHL
GROUP

MAGAZÍN PROFESIONÁLŮ VE SVĚTĚ LIŠT A RÁMŮ

Facebook

REKLAMA ZADARMO

DESIGN
OBCHODU

VÁŠ TICHÝ PRODAVAČ

Lancaster

PERFEKTNÍ OBRAZ



Poslání firmy LARSON • JUHL

„Být vedoucím světovým dodavatelem kvalitních výrobků a služeb pro rámování obrazů, uspokojovat své zákazníky, dávat svým spolupracovníkům příležitost k uplatnění svých schopností a zlepšovat svět, ve kterém žijeme.“

Rámařský
SOFTWARE



ROZHOVOR
DANA MLENSKÁ
HODNĚ
RÁMAŘŮ
STOJÍ
NA
JEDNOM
MÍSTĚ



EDITORIAL

Vážení čtenáři,

není to tak dávno co jsme v posledním čísle našeho magazínu určeného pro všechny přítele rámování prošli zajímavými tématy a rozhovory týkající se konce roku a vánoc. Čas neúprosně běží a rok 2013 se nám přehoupal do období jara. Období rozpuku a rozkvětu. Ano toto je asi ten nejlepší čas na to, aby jsme začali naplňovat plány roku 2013 plnou silou. Jen těžko hledám příhodnější čas na realizaci lepší prezentace ve vaší prodejně, obměnu vzorků listů nebo vymalování, zkrátka všechno to, na co před koncem roku nebylo příliš prostoru.

V tomto vydání se podíváme jaké jsou možnosti, přemýšlíte-li o rámařském softwaru, který vám může pomoci zefektivnit vaši obchodní činnost. Přiblížíme vám úspěšnou řadu listů Lancaster, která byla uvedena na trh před několika měsíci a našla si pevné místo mezi rámaři. Dáme vám také pár tipů jak „nakopnout“ váš obchod a také trochu nápadů, jejichž realizace vůbec nic nestojí. A v neposlední řadě se dotkneme nových webových stránek Lira, které nepochybně pomůžou vašemu obchodu v lepší orientaci a zvýší pohodlnost objednání kdykoli a kdekoli.

Jan Hůda
Obchodní ředitel

Facebook Reklama zadarmo

Přemýšleli jste o firemní reklamě a po přečtení inzertních nabídek celostátních médií, jste málem spadli do mdlob? Zkuste to na sociálních sítích. Firma, která má dobře vedený profil například na facebooku, může denně oslovit desítky lidí a získat nové zákazníky.

Co se týká prodeje výrobků, není nad doporučení přátel a právě na této bázi facebook přeci funguje. Na rozdíl od reklamy, která má většinou konstantní charakter, můžete na facebookovém profilu aktualizovat produkty prakticky bezprostředně a zrovna tak informovat o změnách cen. Práce na profilu vás zabaví a navíc

prezentujete svou firmu přesně podle svých představ. V podstatě si každý den můžete hrát na PR manažera, přičemž nespornou výhodou je i okamžitá zpětná vazba potenciálních nebo přímých zákazníků. Můžete odpovídat na otázky i přijímat zakázky. Pod pojmem zákazník je každý z vašeho okolí i známí a přátelé. Zcela jistě vám váš syn nebo dcera může objasnit princip sociálních sítí. Založit si vlastní profil nestojí zřehla nic. Nelze opomenout fakt, že Češi společně se Slováci se řadí na první místo v Evropě v používání internetu a tak skutečně nebudete mít nouzi o návštěvy na firemním profilu.

Nové nápady najdete i na facebookových stránkách Liry, obrazové lišty a rámy nebo naší mateřské společnosti Lason Juhl, která je v tomto naprostý přeborník a budete překvapeni kolik pěkných ukázek rámování tam naleznete.



Cestu k Liře ZJEDNODUŠÍ WEBOVÉ STRÁNKY

Cestu ke společnosti Lira všem výrazně zjednoduší i nově zřízené webové stránky. Najdete na nich výrobky a nabízejí i celou řadu dalších výhod. Jaké to jsou prozradil vedoucí prodeje Jan Hůda.



INTERNET,
snadno, kdykoliv a kdekoli můžete najít co právě potřebujete.
„Ne jen databáze rámu, ale také komfortní zpráva účtu
a historie objednávek, to je současná www.lira.cz“

„Distributor se založením emailem se v databázi Lira uvidí po nalogování ceny a může si objednat veškeré zboží a služby. Je možné si tedy pohodlně porovnávat produkty, objednat metráž, kusové zboží, ale také přířezy a spojené rámy nebo blondelové rámy. To vše s vazbou na aktuální sklady, takže není-li zboží skladem, jednoduše nepůjde přidat do košíku,“ uvedl Hůda. Zmínil i další výhodu a to sice progresivní zobrazení ceny při objednávce nebo udávání rozměrů přířezu. Vidíte tak okamžitě cenu a nemusíte zdlouhavě propočítávat s možností, že můžete udělat chybu. Rovnou vidíte cenu a můžete ji přenést na zákazníka. „Celé stránky nepochybně vedou i k celoplošné osvětě rámařství. Zákazník může zanechávat odkazy, komentáře, využívat facebooku jako zdroje nápaditých realizací a ukázek rámování jednotlivých řad listů a také k diskusím,“ upozornil vedoucí prodeje. Na homepage stránek také přibil odkaz „hleďte rámaře“, kde je uveden seznam prověřených rámařů, zajišťující veškerý servis a výrobky společnosti Lira. „Tuto sekci budeme nadále rozpracovávat a pomáhat tak rámařům, kteří spolupracují a rozvíjejí obchod právě na výrobcích společnosti Lira na získávání více zákazníků, kteří se obrací na nás s rámováním.“ Vysvětluje výhody nových webových stránek šéf prodeje Jan Hůda. Pro lepší orientaci přidává i průvodce jak si na stránkách Liry počínat s nejčastěji kladenými otázkami:

Jak se naloguji ?

V horní černé liště na home page klikněte na kolonku přihlásit. K přihlášení potřebujeme znát vaši emailovou adresu a login, který Vám byl zaslán. V případě, že jste email s heslem smazali nebo ho nemůžete najít, klikněte na „zapomenuté heslo“ a zadejte váš email (pozor pouze ten, který je registrovaný na vašem účtu u Lira a.s.). Nové heslo obdržíte do několika vteřin.

Jak vyhledávat zboží ?

Znáte-li objednávkový kód je nejjednodušší ho rovnou vpsat v poli pro vyhledávání, které naleznete v pravém horním rohu. Nemusíte znát plně

označení, stačí prvních pár znaků než se vám zobrazí nápověda. Pro širší vyhledávání použijte pokročilé vyhledávání. Veškeré produkty jsou na stránkách řazeny stejně jako v tištěném katalogu.

Mohu objednat přířez nebo spojený rám ?

Ano, obojí lze objednat. V objednávkovém poli se zobrazuje volba standard pro objednávku metráže, nebo chop pak už stačí jen vyplnit rozměry v mm a rozhodnout se zdali chcete spojit ramena. Vyplníte počet kusů a celková cena se vám progresivně zobrazí.

Jak si změním heslo ?

Po nalogování si veškeré vaše údaje můžete měnit na „Můj účet“.

Mohu vidět skladové množství u jednotlivých výrobků ?

Skladovou zásobu nevidíte, ale jestli je množství na skladu dostatečné, půjde Vám přidat do košíku. V opačném případě budete informováni větou, že zboží není na skladě v dostatečném množství.

Veškeré další informace Vám rádi zodpovíme na 380 773 611 nebo obchod@lira.cz

WWW
LIRA
CZ

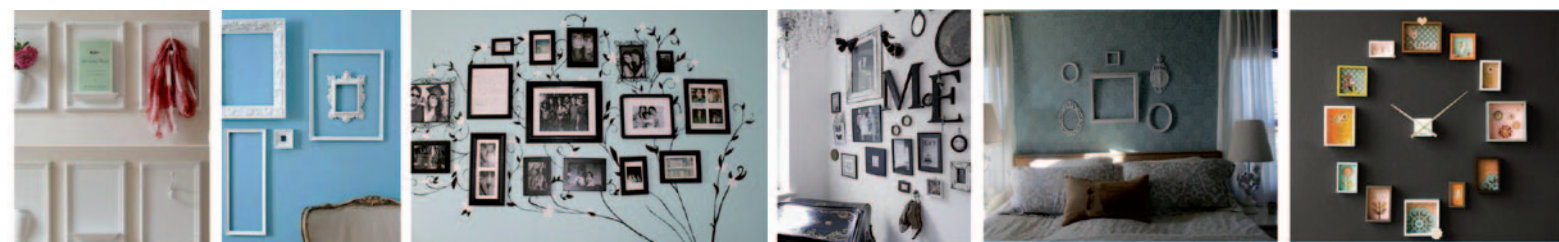
DESIGN OBCHODU VÁŠ TICHÝ PRODAVAC

Máme pro vás zaručené typy jak udělat z vašeho obchodu dynamický prodejní nástroj...

Maloobchodní prodej je velmi konkurenčním prostředím. Je důležité mít na paměti, že vzhled obchodu hraje klíčovou roli ve vašem marketingovém a prodejním úsilí. Uvažujte o designu obchodu jako o tichém prodáváči, který pomáhá zákazníky naladit na tu správnou atmosféru, potřebnou pro nákup. Často se stává, že zákazník kupuje tento druh zboží poprvé, je tedy třeba, aby nákup ve vašem obchodě byl snadný a pohodlný.

ZDE JE NĚKOLIK ZÁKLADNÍCH RAD:

Hrajte si a kombinujte. Vytvářejte zóny s konceptem.



Čistota jako samozřejmost

Je váš obchod opravdu tak čistý, jak by měl být? Špína a nepořádek nevedí nic dobrého. Nedopusťte, aby vystavené předměty ovládly váš obchod, prostor pak působí stísněně a zákazník by se mohl cítit uzavřený.

Prodejna není autodrom

Vyvarujte se úzkých uliček. Ujistěte se, že jsou dost široké na to, aby zde zákazníci mohli procházet, aniž by se jeden druhého dotýkali. Je dobře známým faktem, že zákazníci nemají při nakupování rádi, když do nich někdo vráží.



Snažte se být inspirací pro vaše zákazníky.
Vtáhněte je do děje...

Co oko nevidí, srdce nebolí – nechte své zákazníky rozhlédnout

Prostor zachovávejte vždy opticky otevřený - vysoké police jsou skvělé pro skladování výrobků, ale ten samý pocit nemusí mít zákazníci. Především totiž omezují viditelnost po obchodu. A pokud mají zákazníci omezený rozhled, snadno se může stát, že neuvídí zajímavý výrobek, který jste vystavili v jiné části obchodu.



Bez ladu a skladu to zkrátka nepůjde

Naaranžujte výrobky vizuálně efektním způsobem - výrobky nahromaděné jeden na druhém nebo nedbale pohozené na polici nevypadají přitažlivě. Ujistěte se, že je prezentujete způsobem, který vyzdvihne všechny jejich výhody.

Neodrazujte zákazníky – vítejte je

Vyhňte se „dekompresní“ zóně - to je oblast uvnitř hlavního vstupu do obchodu. V závislosti na jeho velikosti a půdorysu je to zpravidla prvních cca 1,5 - 4,5 m. V tomto prostoru si většinou zákazníci přivykají na váš obchod.



Pozadí. Je velmi důležité. Na těchto příkladech vidíte jakou roli hrají rámy. Vystupují nad dílo, ale neruší jej.

Do této zóny byste obecně neměli dávat nic speciálního - zůstane to totiž bez povšimnutí. Tato oblast musí být atraktivní a přívětivá, ale ne informativní nebo propagační.

Budiž světlo

Kdy jste naposledy měnili osvětlení vašeho obchodu? Nenuťte zákazníky mžourat na vaše výrobky. Studie prokázaly, že v 60 letech věku potřebujeme k tomu, abychom dobře viděli, 3x více světla než ve 23 letech.



Jděte si pevně za svým

Vytvořte „silové zóny“ - primárním účelem „silové zóny“ je přitáhnout zvláštní pozornost ke konkrétnímu výrobku nebo kategorii výrobků a podat o nich určité sdělení; jako například „Jsme nejlepší v této kategorii“ nebo „Máme největší výběr těchto výrobků“.

Vše pěkně popořadě ...

Přemýšleli jste někdy o tom, kde je vaše pokladna nebo pokladní pult? Studie ukazují, že by v žádném případě neměla stát napravo od hlavního vchodu. Tento prostor je totiž považován za hlavní prodejní plochu. Většina lidí jsou praváci – po vstupu do obchodu tak automaticky naběrou právě tento směr. Dejte jim možnost, aby se u vás porozhlédli a pravou stranu chytře využijte pro prezentaci těch nejzajímavějších výrobků.

Prodávajte do posledního dechu

Horní deska pultu, obklopující pokladnu, neslouží jen pro obsluhu zákazníků, ale může také pomáhat zvýšit prodej tzv. impulzních položek. To znamená, že byste na horní desce a okolních stěnách měli mít vystavené nové a atraktivní výrobky. Buďte ale opatrní, desku pultu nesmíte zahltnit vším možným. Nedopusťte, aby se vám na pultě povalovaly papíry, objednávky a podobné věci, k jejich uložení použijte police za pokladnou.

KVÍZ

“Kolikáté výročí od založení měla společnost Lira a.s. předminulý rok?”

Tomu, kdo odpoví správně zašleme sadu vzorků jakékoli řady dle vlastního výběru. Své odpovědi pište na adresu: obchod@lira.cz nebo volejte naše obchodní oddělení.

Správná odpověď z minulého čísla: Lira distribuuje mezi zákazníky 2 600 000 m lišt za rok. Správně a nejrychleji odpověděl pan Ondřej Nierostek z Jičína, kterému ještě jednou gratulujeme.

LANCASTER

**SOUČASNÝ
& NATURÁLNÍ**



Přírodní rustikální lišty kolekce Lancaster jsou nejnovějším produktem z dílny designérů Larson Juhl. Díky proškrábané textuře, Lancaster nabízí doplňující paletu lehkých, středních a tmavých barev v rustikální povrchu. Jsou dostupné ve čtyřech na sobě navazujících proflech s perfektně pasujícími filety a jsou pojmenované podle typické krajiny v Lancestu v Pensylvanii.



Lancaster ve svém čistém tvaru doplní moderní interiér a jeho dokončení koresponduje s důrazem současné architektury na původní povrchy použitých materiálů.

Věděli jste?

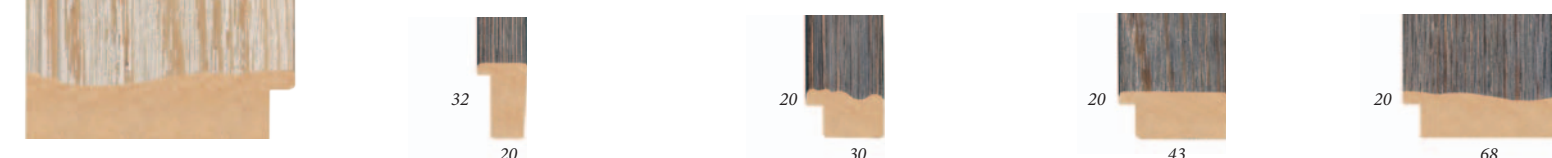
V Lirě můžete tyto lišty objednat už od 84 Kč za metr délky, ale také samozřejmě přes servis chop nebo chop&join.



Všechny lišty jsou díky tvaru velmi univerzální a budou bez pochyby dobře působit s rozličnými díly nebo objekty. Díky vysoké polodrážce u určitých profilů je možné i lišty skládat do sebe a tím docílit požadované hloubky nebo kombinace barev.

Tato kolekce je vyrobena ze švédské borovice a je certifikovaná PEFC. Dřevo vyrůstalo v lesích s trvale udržitelným rozvojem. Pro více informací a zaslání vzorků této kolekce, prosím kontaktujte obchodní oddělení 800 360 370 nebo obchod@lira.cz

Odrázuje soudobé barevné trendy a nabízí rámařům nenápadný styl současného rámování s novým pohledem na tradiční dřevěné lišty.



PROFIL 269

Je ostrohranný jednoduchý profil 32 mm vysoký a 20 mm široký s polodrážkou umožňující zarámování plátna na napínacím rámu. Velmi jednoduchý obdélníkový tvar lišty velmi charakterizuje skandinávský design s velmi širokým záběrem použití.

PROFIL 359

Tento 20 mm vysoký profil nabízí nevšední tvar horní plochy lišty, který velmi dobře pracuje zejména s použitím filety jiné barvy.

PROFIL 379

Opět ostrohranný plochý profil šířky 43 mm, nejlépe použít s paspartou nebo filetou vloženou do lišty nebo pasparty.

PROFIL 569

Je nejširší a nejmasivnější profil s šířkou 68 mm a výškou 20 mm, který je vhodný pro díla větších rozměrů.



Prohlédněte si [facebook](#) Liry, kde v albách najdete krásné ukázky zarámovaných děl právě z této, ale i z jiných neméně pěkných kolekcí.



Rámařský SOFTWARE

CESTA NAŠÍ BUDOUCNOSTI?

Zjednodušit práci ve firmách, které se zabývají výrobou rámců, může výrazně i řada softwarů, které jsou speciálně pro toto řemeslo vyvinuté a nabízejí se na trhu. I v tomto případě si ale dobrý podnikatel musí při výběru dávat pozor na co se zaměří, aby mu byl software opravdu k užítku a dokázal jej plně využít ke svému prospěchu.

Obecně platí určitá rizika a úskalí, které nákup nového softwaru přináší, ale s dobrým úsudkem bude firma profitovat. „Chápu obavy, že ztratíte ostatní věci, které byly dosud dobré, jako například flexibilní nacenění, osobní úsudek a další podstatné, které definují rámaře jako bytost se základy na práci s uměním. Samozřejmě, že je možné vzít si z každého to nejlepší,“ zamýšlí se nad nákupem a možnostmi softwaru obchodní ředitel společnosti Lira Jan Hůda. Dále zdůrazňuje, že nový software může podnikateli usnadnit tvorbu cen i jejich strukturu, zlepšit zákaznický servis a možná posunout celou společnost do další fáze vývoje.

Rychlé přeceňování

Odborníci se například shodují v tom, že software vám zaručí přesnou kalkulaci a jak ovlivní celkovou částku za zarámované dílo. Použití počítače, při nabírání zakázky vám zajistí přesnou a konzistentní kalkulaci s výpisem všeho, co na dané zakázce děláte za operace a jaké materiály používáte. A samozřejmě ztrácíte minimum času při cenových změnách materiálů a prací, to znamená rychlé přeceňování. Mark Wilson z firmy Framiac, zabývající se soft-

warem pro rámaře věří, že je to právě pouhá maličkost, která zapříčiní všechny změny a rozdíly na rámařově marži. „Software jako FramR dovolí rámaři monitorovat veškeré změny v postupech, které jsou většinou zapomenuty nebo se zdají na první pohled nepodstatnými. Zní to pochopitelně, ale moc rámařů tomu nevěnuje dostatečnou pozornost a materiály, práce a režie nejsou pak kalkulovány přesně a obchod ztrácí peníze.“ Jeden ze spolupracovníků Marka Wilsona upozorňuje, že tento postup v systému FramR je obzvláště důležitý, jestliže firma řeší zakázku na ucelený projekt.

Jak jste na tom vy?

Přemýšlíte o pořízení rámařského softwaru? Potom neváhejte koukněte na odkazy, které vám jistě pomohou:

Royall Framing - www.framingsoftware.co.uk
EstLite - www.estlite.scenes.biz
Lifesaver - www.lifesaversoftware.com
Quick Price - www.qprice.co.uk
Framiac - www.framiac.com

Jeden z jedinečných benefitů softwaru FramR je, že může cenit naprosto vše, bez ohledu na to kolik proměnných nebo materiálů je použito a být si tak jistý, že vaše kalkulace odpovídá realitě a neztrácíte tak zbytečně peníze. Software na tvorbu ceny nabízí také vyšší konzistenci při opakování zakázek a vnáší systematickosti do celého postupu a zpětné kontroly. Může využívat více lidí ve vašem kolektivu a být tak nezávislým na jednom, „který ví co a jak“.

Software umožní i individuální přístup

Nově vyvinuté systémy počítají i s výjimkami, jako jsou dlouhodobí zákazníci, pro které platí jiné marže i ceny. Systémy tak paradoxně absorbují

i tyto nesystematičnosti. James Johnson, vývojář softwaru Quick price software komentuje: „Jeden z hlavních cílů při vývoji softwaru, bylo dovolit jistotu zakázkovosti cenotvorby, která umožní rámaři vytvořit cenu na míru jeho bussinesu“. Softwaru pro rámaře nabízejí více úrovní cenové hladiny a kalkulace, protože vývojáři jsou si vědomi, že rámař v centru Prahy bude asi pracovat s vyšší marží nežli některý na Vysočině.

Zlepšení zákaznického servisu

Zadávání zakázek přes počítač s vhodným softwarem, zlepšuje také servis zákazníkům. Software zajistí exaktní nabírání zakázky a eliminuje veškeré chyby, které jistě při přepočtech z jedné veličiny na druhou mohou nastat. Ukládání informací vede k lepší důvěryhodnosti a objektivnosti ceny a můžete si tak za ní pevně stát.

Můžu být ale spokojený i tak jak jsem ...

Rámařský business může v zásadě spadnout do dvou kategorií. Jestliže vidíte sebe samého jako ambiciózního, profesionálního rámaře, prahnoucího po nových věcech, obchodujete aktivně s místními hotely, galeristy a podniky - není zde pochyb, že vám software přinese mnoho užitečného a měli byste investovat. Budete-li se vždy zabývat zlepšováním a pohledem na ty nejmenší procesní chyby, tak určitě software zafunguje.

Jestli k vám zákazníci chodí kvůli vašim staromódním lištám, zaprášeným policím a hromadě papírů přes váš pracovní stůl nebo kvůli neuspořádaným vzorkům lišt v krabici od banánů hrozené pod stolem, tak si vás jistě vždycky najdou. V tomto případě váš obchod skutečně nebude potřebovat takovýto software, ale svět vás bude vždy potřebovat! Vaše práce žije ze světa ústního doporučení a zákazníci pravděpodobně budou ochotni čekat jakoukoli dobu na zarámování bezcenné pravěké reprodukce vytržené kdesi z kalendáře roku 1999.

POŘÁDEK JE ZÁKLADEM ÚSPĚCHU...

Věděli jste?

Většina softwarových balíčků poskytuje informace o prodejích, finanční statistiky, rámařské produktivité a ocenění servisů. Přidání těchto dalších atributů jistě pomůže obchodu.

Obchodní kolektiv Liry se podíval na to, jak využít rok 2013 a naplánovat věci dopředu tak, aby byl co nejlepším. Začněme pořádným úklidem, zlepšme interiér, zapracujme na produktech a marketingu. Pak se snad ani v době recese na trhu s naším rámařským uměním neztratíme.

TADY JE NAŠICH SEDM TIPŮ:

Spravte, co je rozbité

Máte již dlouhou dobu něco, co není zcela v pořádku? Co je rozbité nebo nefunkční? Nesvítl světlo, uvolněná špatná řezací hlava, nebo jinou maličkost? Potřebuje to spravit nebo vyměnit... Najděte si čas a dotáhněte věci do konce. Udělejte si seznam věcí, který vám pomůže vést, co chcete napravit.

Přidejte na lepším dojmů z interiéru

Kdy jste naposledy vymalovali, vyměnili prošlapaný koberec nebo zašlý nábytek? Nevyžadá váš obchod tak trochu out-of-date? Je šedivý a bez nápadu? Zákazník očekává, že zarámované dílo přinese pozitivní změnu do jeho interiéru. Jestliže váš obchod vizuálně nevypovídá o schopnosti zlepšit celkový dojem prostoru, nemůžete čekat, že zákazník bude spokojen.

čas od času je dobré zamést si před vlastním prahem

Prozkoumejte možnosti softwaru pro rámaře

Je mnoho způsobů, jak spočítat kalkulace na zarámované dílo, stejně mnoho je způsobů jak zarámovat, ale víte skutečně, který je ten nejziskovější? Software pro rámaře je efektivní

způsob jak zvýšit váš zisk, přesným oceňováním jednotlivých komponentů, dodržet konzistentnost zakázek a zajistit zastupitelnost při nabírání objednávků. Přečtěte si článek uvnitř tohoto magazínu a vyzkoušejte některé odkazy pro ukázky a videa softwarů pro rámaře.

Obnovte vzorky, zlepšete prezentaci

Vzorky stárnou, používáním se zašpiní, častokrát i upadnou na podlahu a jsou otlučené. Právě teď je ideální období k tomu, abyste si prošli vše, co byste chtěli obměnit. Kontaktujte obchodního zástupce s požadavky na aktuální nové vzorky a konzultaci. Přijďte s novým nápadem, jak lépe využít prostor pro prezentaci.

Využijte veškeré možnosti, co zarámování nabízí

Nepoužíváte dosud při zarámování filety? Nebo dokonce pasparty? Nepřipadá vám obraz, který je pouze orámovaný nudný? Vyzkoušejte osvědčené

doplňkové materiály, které vám pomohou zvýšit marži a zákazníkovi umocnit dojem z dobrého zarámování. V naší nabídce najdete širokou paletu tohoto doplňkového materiálu a také techniku na řezání paspart či sekání filet. Požádejte obchodního zástupce o schůzku a nechte si vše vysvětlit. Navštivte facebookové stránky Liry a projděte si ukázky zarámovaných děl a interiérů.

Plánujte marketing

Co jste podnikli v marketingu za minulý rok? Zafungovalo to? Co byste udělali letos jinak? Kolik času a peněz jste investovali? Bylo to příliš nebo málo? Utvořte si plán, vezměte v úvahu sezónní období, kdy se prodává více nebo zase méně. Určete si cílovou skupinu a možnosti, které jsou k dispozici - reklama, webové stránky, facebook nebo reklamní emaily.



HODNĚ RÁMAŘŮ STOJÍ NA JEDNOM MÍSTĚ



SVĚT RÁMŮ

Dana Mlenská

je v rámařském oboru již řadu let. V minulosti si vyzkoušela i pozici obchodního zástupce u firmy Nielsen, ale také se vžila do role zákazníka, když si zavedla provozovnu na rámování. Zkušenosti má bohaté, s nadhledem a nezaujatě tak může posoudit současný stav na trhu. Využili jsme proto příležitost a při jedné z jejích návštěv v Liři, jsme se jí zeptali na pár otázek.

V rámařském oboru jste už něco dokázala, ale proč jste se vůbec rozhodla pro toto řemeslo?

V tomto oboru se pohybuji již 15 let. Tak jako asi většina rámařů, jsem se dostala k této práci náhodou. Mým původním oborem je gastronomie. Ač se to nezdá, jsou si tyto obory v něčem podobné. K oběma potřebujete šikovné ruce, organizační schopnosti, cit pro estetiku a detail a v neposlední řadě umění komunikovat s lidmi. V době, kdy se mi narodil první syn, vlastnil můj manžel v Ústí nad Labem výrobu obrazových rámu a dva obchody, které sloužily vlastně jako sběrný zakázek. Protože jsem dost „akční“ povahy, začala jsem se na mateřské dovolené brzo nudit. Napadlo mě, že bych se mohla o obchody starat. Tak vzniklo v únoru roku 1998 mé rámařství, které jsem nazvala „Svět rámu“.

Po čase můj muž změnil obor podnikání, výrobu rámu prodal. Svět rámu mi ovšem zůstal a já se postupně od rámařů v okolí učila podlepotat, paspartovat, kompletovat apod. Naštěstí v té době začaly velké dodavatelské firmy nabízet pro rámaře přířezy lišt a současně s tím začaly rámy i sponkovat, takže nebylo potřeba žádného skladu s tyčovinou, žádné pily ani sponkovačky. Nebylo to tenkrát v rámařině ještě úplně běžné, ale já využila servis dodavatelů maximálně a tak to mám do dneška.

Mám jen malou dílnu a dělám pouze konečnou adjustaci, jak já říkám, tu nejhezčí a nejjistější práci. Rámy objednávám sesponkované, pasparty s hotovými výřezy, zadní stěny a sklo si řezu sama. Díky tomu nejsem omezena skladem a můžu zákazníkovi nabídnout kompletní sortiment profilů dostupný na našem trhu. Pro práci nepotřebuji velký prostor ani nákladné strojní vybavení ani velký kapitál.

S ohledem na vaše zkušenosti, co si myslíte, že dnešní rámaři prostrádají a zákazníci potřebují?

Musím říci, že bohužel hodně rámařů, tak nějak „zůstalo stát na jednom místě“. Mají stále stejný sortiment profilů, nové vzorky nechťejí, brání se používání nových materiálů a technologických postupů. Nesledují nové trendy ve svém oboru. Nežidka se stává, že zákazníci mají daleko větší přehled o materiálech a způsobech rámování, než samotný rámař. I v rámování existují nejen módní trendy, ale i stále nové a lepší materiály jako jsou zadní stěny, sklo, paspartovací kartony, laminační technologie...

Máte nějaký osobní recept na spokojeného zákazníka?

Když někdo přijde do tak specializované prode-

jny jako je „rámařství“, očekává určitou odbornou úroveň. Je důležité získat si jeho důvěru při výběru vhodné lišty a způsobu adjustace. Zákazník se u vás musí cítit dobře, musí mít pocit, že on a jeho obrázek jsou v daný moment nejdůležitější na světě. Pak se vždy rád vrátí zpět. Já mám spoustu zákazníků, kteří mi „zůstali“ od úplného začátku, ať už bylo mé rámařství na jakékoli adrese.

Rámaři by také měli poskytovat komplexnější služby. Mám na mysli třeba instalaci obrazů v interiéru, rámování přímo u zákazníka, když to zakázka vyžaduje. Prostě být flexibilní.



Jak hodnotíte rozvoj tohoto odvětví za posledních 5 let?

Za posledních 5 let se podle mé zkušenosti zákazníci stali náročnějšími. Už nechťejí jen tu nejužší a nejlevnější lištu, ale jsou ochotni připlatit si za kvalitnější a hezčí profily. Tak je to alespoň u mne. Zdá se mi, že se lidem tříbí vkus. (Poznámka redakce: zprávy z velkých dodavatelských firem a od větších rámařů bohužel nejsou tak optimistické. Říkají, že práce je stále dost, ale díky krizi se nejvíce se prodávají lacinější materiály.)

I výrobci lišt a dodavatelé rámařských potřeb velmi zkvalitnili a hlavně rozšířili svou nabídku. V posledních letech udělala podle mne největší krok vpřed Lira. Obzvláště poslední dobou mi

přijde, že nejde dopředu, ale doslova běží! Stále vylepšuje svůj servis pro rámaře, rozšiřuje sortiment. Oceňuji individuální a osobní přístup a velkou snahu o šíření odborných a zajímavých informací směrem k nám rámařům, ať už prostřednictvím právě tohoto magazínu nebo nového webu.

Víme, že se účastníte rámařských výstav. Jaká je vaše poslední zkušenost?

Osm let po sobě jsem jezdila na proslulý rámařský veletrh „SACA“ do italské Bologni, která se poslední roky přesunula pod jiným názvem střídavě do Milána a Říma. Každému rámaři doporučuji, aby alespoň jednou takovou výstavu navštívil. Je to neskutečné množství inspirace! Každý

Máte nějakou radu či „moto“ pro lidi z oboru?

Nejlepší reklama je Vaše práce. Stále sledujte dění ve svém oboru. Nebojte se změn a novinek. Nenechte se otrávit, krize neexistuje, existují jen špatní obchodníci... - a pořád se usmívejte!

A motto?

„Nemožné na počkání - zázraky do tří dnů.“

rok na jaře si říkám, „letos už nejedu, mě už nic nepřekvapí“. Nakonec stejně vyrazím a pokaždé mě to profesně obohatí, nabije pozitivní energii a hlavně vždycky mě něco překvapí! Poslední veletrh v Římě byl ve znamení komiksů. Tisky i plátna s tímto motivem byly zarámovány všemi možnými způsoby, většinou do hladkých jednoduchých profilů, bez skla. Jen kaširované nebo s laminací na deskách. Naopak grafické listy bylo vidět vložené mezi dvě číra skla s několika centimetrovým okrajem a klasickými dřevěnými profily. Napnutá plátna s moderními motivy na těchto výstavách již několik let po sobě nevidíte zarámovaná jinak, než do tzv. „L“ rámu. Vždycky se objeví něco „bláznivě-trendy“, co příští rok už nevidíte, ale perfektně zpracované klasické dřevěné i moderní hliníkové profily vždy zůstávají.



Věděli jste?

Počet uživatelů facebooku koncem loňského roku přesáhl miliardu. První půlmiliardu příznivců získala tato sociální síť, která vznikla v roce 2004, už před dvěma lety..

newlyⁿ
CONNECTING ART

NEJLEPŠÍ
ZÁVĚSNÝ SYSTÉM
NA SVĚTĚ.



Lira

ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON · JUHL
GROUP

SKVĚLÁ KOMBINACE JEDNODUCHOSTI, KVALITY
A FUNKČNÍHO ZPRACOVÁNÍ – TO JE **NEWLY**,

Více na www.lira.cz nebo www.newly.nl

clip

klik

zajistit

háček

zavěsit

