

č.16 / 2014

INFRAME

Lira
ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON • JUHL
GROUP

MAGAZÍN PROFESIONÁLŮ VE SVĚTĚ LIŠT A RÁMŮ

DOMA U ZÁKAZNÍKA

Rámování, které bude sloužit

JAK POUŽÍVAT
SPECIÁLNÍ
SKLA

JAK NA TO?
FLOUTOVÝ RÁM S PLÁTNEM

PETR PÍSAŘÍK

KDO TO TADY MYSLÍ VÁŽNĚ,

7. 3. - 27. 4. 2014

LIRA ZAHÁJILA
SPOLUPRÁCI
S VÝTVARNÍKY

GALERIE
VÁCLAVA
ŠPÁLY

Vážení čtenáři,

Napadlo mě, jaké nejčastější výrazy lidé hledali na internetu v roce 2013. Na Google Trends a v Top žebříčkách mě mimo jiné zaujal výraz začínající slovem „jak“. První dva nejčastější za celý rok jsou „jak zhubnout“ a „jak sbalit holku“. To mě docela zaskočilo, čekal jsem něco ušlechtilějšího jako „jak udělat druhému radost“ nebo „jak uvařit večeři“. No, asi lidé toto už dávno znají a chybí jim něco jiného. Třetí místo mě ale překvapilo „jak uvázat kravatu“. Po těch dvou je to opravdu studená sprcha. Zhubneš, sbalíš holku a uvážeš si kravatu... no, dobrá.

Prozkoumám-li trend našeho oblíbeného a poněkud vážnějšího slova rámování, nejčastěji vyhledávaným výrazem je „rámování obrazů“ či „rámování Praha“, a to nejvíce z oblasti jihomoravské nebo Prahy. Zájem o tyto výrazy v průběhu času k nejvyšší vyhledávané hodnotě je celkem stabilní. Ano, naše odvětví je převážně konzervativní a s minimem výkyvů, což má své kladné stránky, kdy v období recese nepodléháme tak velkým propadům, ale také naopak se netěšíme adekvátnímu růstu při vyšší nákupní poptávce. Opět mě to naplňuje pozitivním smýšlením, že rámování obrazů má budoucnost a je z čeho čerpat a na čem stavět. Internet je téma i v tomto odvětví a zabýváme se tímto i v Liře, kde internetové objednávky dosáhly 5 % z celkových tržeb. Někteří zákazníci také začali využívat internet již při nabírání zakázek, neboť nemohou udělat chybu v kalkulaci, protože se jim cena za spojený rám ukáže progresivně už před samotným objednáním. Ano, myslím, že toto je téma. Neudělat při zakázce chybu a mít správnou kalkulaci. Nechat si správně zaplatit a peníze investovat zpět do vašeho podnikání.

Změna může znamenat růst a některé podněty k tomu dělat věci jinak přinášíme i na stránkách tohoto magazínu. Čas neúprosně běží, jediná jistota je, že každému z nás stejně. Pak už je jen na každém z nás, jak s tímto časem naložíme. V průběhu minulého roku Lira přišla s více novinkami než kdykoli předtím. Prošla změnou organizace a výrobních postupů. Pokračujeme ve vývoji nových rámu a lišt, které budou opravdu oživením a novým svěžím větrem v odvětví. Víme, že nejsme jediní a že váš úspěch je založený také na změnách, které povedou k lepším službám, širší nabídce a spokojenosti zákazníka.

V tomto prvním letošním čísle InFramu naleznete opět další příspěvky adresované těm, které zajímá vše kolem rámování. S novým rokem 2014 jsme pro vás připravili hned čtyři nové řady lišt, které jsou průřezem celého spektra dokončení. Zástupci lišt pro běžné rámování jsou jednoduché, soudobé borové profily Nordica nebo řada Confetti small, pestrá řada lišt na malém čtverhranném profilu. Intermezzo je kolekce lišt s pravou dýhou na povrchu a Anvil zaujme svým výjimečným dokončením imitujícím zrezlý povrch železa.

Myslím, že na komunikaci se zákazníkem a prodejních taktikách je neustále co zlepšovat, a tak i v tomto čísle se dozvíte, co znamená „cross sales“ a „up sales“. Tyto výrazy nemají v češtině ten správný překladatelský ekvivalent, a snad proto nejsou natolik v povědomí. Tím možná přijdete i na to, proč si v McDonaldu odnesete víc, než vlastně chcete, nebo koupíte to, co jste ani nechtěli.

Jako nové téma jsme přidali „rámování krok po kroku“ a popsali jednotlivé fáze výroby rámu. Zaměřili jsme se na artikl, který je v posledních letech na vzestupu. Jde o rámování pláten do floutových rámu. Jsme si jisti, že přečtení tohoto magazínu vám nezabere mnoho času, ale může být tou rozhodující hybnou pákou pro lepší rok 2014.

Jan Hůda
Obchodní ředitel

TIP >

Nemáte-li sami nápad, projděte si Timeline Liry na Facebooku nebo prohledejte Pinterest /www.pinterest.com/ s klíčovými slovy jako frames dekor, decorated picture frames, frames diy, frames for special occasion a jiné.

LIRA ZAČÍNÁ SPOLUPRÁCI S VÝTVARNÍKY

Mgr. Petr Písařík



INTERMEZZO
NOVÉ TRENDY
V RÁMOVÁNÍ



NORDICA

Rok 2014

V PODNIKÁNÍ,
KONKRÉTNĚ
V RÁMAŘSKÉM ŘEMESLE,
JE VŠAK TŘEBA VĚCI
MĚNIT S ROZMYSLEM,
A PROTO VÁM NABÍZÍME
DROBNOU POMOC
V PODOBĚ NĚKOLIKA RAD.



ANVIL SE PROSADIL I V..

ŘADA LIŠT OD LARSONA JUHLA ANVIL, KTEROU MÁ V NABÍDCE SPOLEČNOST LIRA, SE PROSADILA I NA NEJVĚTŠÍ UDÁLOSTI V RÁMAŘSKÉM PRŮMYSLU WEST COAST ART & FRAME EXPO V LAS VEGAS.

ANVIL byl ještě společně s řadami MURANO, WHITMAN a AXEL součástí stánku 417 a zákazníci o něj jevíli, tak jako o další tři zmíněné novinky, velký zájem.

„Slyšeli jsme tak mnoho pozitivních reakcí od našeho obchodního týmu a zákazníků, že není pochyb o tom, že uvádíme na trh kolekce, které lidé

chtějí. Anvil byl skutečnou hvězdou show. Jedinečné dokončení, které přesně sedí k atmosféře Las Vegas“, dodává Daniel Beauchemin, ředitel evropského designu Larsona Juhla. Výstava v Las Vegas je pořádána již od roku 2000. Hlavním cílem výstavy je perfektní čtyřdenní show pro návštěvníky v atraktivním prostředí hotelu Paris v Las Vegas. LIRA jako výrobce Anvilu uvádí tuto řadu na trh již tento měsíc a tím je dostupná evropskému zákazníkovi dříve než v USA.



JE I ČASEM ZAČÍT JINAK

ZKUSTE DIVERZIFIKACI, NÁPADITOST

Máte věci na skladě, které nepoužíváte, a přitom by s trochou fantazie sedly k něčemu, co již máte? Nic to nestojí a efekt může být překvapivý. Přemýšleli jste, co chybí vaší ulici, kde máte prodejnu? Proč tam lidé chodí? Vystavte tematická díla, jako jsou svatby, jmeniny, blahopřání.

OSVOJTE SI OBCHODNÍ TAKTIKY

Zkuste prodat více doplňků k rámu, jako je lepší sklo či pasparta, přidat filetu, slavnostněji zabalit. Vše, co přinese vyšší přidanou hodnotou hodnotu. Připravte si prezentaci veškerého příslušenství. Klíčem k úspěchu je příprava a praxe, především v případech, že jste rozpačití. Čím více cvičíte, tím přirozeněji budete vystupovat a budete si jistější. Z každého takového vydařeného prodeje se upřímně radujte. Začínajte vždy od více hodnotných lišt a doplňků. Slevit z kvality použitého materiálu mů-

žete vždy. Nebojte se a nehodnoťte zákazníka předem. Každé dílo si zaslouží víc, než si zákazník myslí, jenom o tom ještě neví. Je to základní a nejjednodušší cesta, jak zvýšit příjem.

SLEDUJTE TRENDY

Podívejte se na trendy pro domácnosti a použijte informace ke svému prospěchu. Použijte „letošní barvy“ ve výloze nebo okně. Projděte si články lifestyleových časopisů, inspirujte se. Použijte vhodné lišty a pasparty, berte ohled na okolní prodejny a jejich sortiment.

ZKUSTE JINÝ STYL

Co si zákazníci myslí když vstoupí do prodejny? Image prodejny je většinou v naprosté shodě se schopnostmi prodejce. Začněte úklidem. Obchod musí být profesionálně veden a čistota a pořádek je to první. Jednoduchá věc, která nic nestojí. Věci uvidíte, jaké skutečně jsou, když se rozhodnete podívat pořádně. Porovnávejte se s těmi nejlepšími a úspěšnými, nespokojte se s málem. Mnozí prodejci se rozhodnou být průměrní. A to je přesně to, co průměrnost znamená.

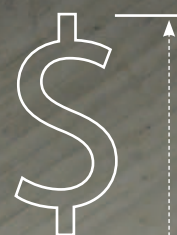
TROCHU MARKETINGU

Všichni velcí a úspěšní dělají reklamu a promo akce. Koukněte na sklad, co potřebujete prodat, dejte dohromady materiál, lišty, rámy a pasparty a udělejte speciální akci, která zákazníkovi přinese kompletní řešení rámu. Přemýšleli jste o rámování na počkání? Nabídněte vašim nejloajálnějším zákazníkům benefit nebo slevu na rámování tak, aby o vašem obchodě referovali známým a příbuzným. Vaším novým zákazníkům pak můžete nabídnout slevu k prvnímu zakoupenému dílu. Jistě ji ocení a přijdou znovu.

Věděli jste?

Že v Las Vegas objevíte zmenšenou Eiffelovu věž, Sochu Svobody, Vítězný oblouk, část města New York či zámek Excalibur?

CHCETE NAVÝŠIT SVŮJ ZISK?



POKUD SI MYSLÍTE, ŽE PRODEJ ZROVNA NENÍ VAŠE SILNÁ STRÁNKA, NEPROPADĚJTE PANICE. POKUSÍME SE VÁM PŘEDSTAVIT PÁR JEDNODUCHÝCH RAD A PRODEJNÍCH TECHNIK, JAK VYLEPŠIT SVÉ PODNIKÁNÍ A UČINIT VAŠE ZÁKAZNÍKY SPOKOJENĚJŠÍMI.

Úvodem bych rád uvedl dvě příhody, které se staly mému kolegovi. První se udála, když nakupoval v českém Intersportu brusle pro své děti. Prodávčka nezvládla svou roli a nabízela mu dokonce, aby si vybral zboží na aukčním serveru. Přitom nemohla ani tušit, co zákazník od koupě očekává. Druhá událost se odehrála v dánském fast foodu. Zatímco já jsem si vybral poměrně rychle a levně, kolega se zdržel u výběru déle a také nakoupil za daleko více peněz. Nakoupil i dobroty. Co bylo ale důležité, zatímco v prodejně Intersportu už se nikdy neobjevil, do dánského fast foodu se znovu vrátil a utratil ještě víc peněz. Vůbec nelitoval této nové zkušenosti, ale naopak ji ocenil.

Možná vám ke spokojenosti stačí, když zákazníci přijdou a nakoupí jen to, co žádají, čímž splníte jejich základní představu o rámování a svou roli v tomto podnikání. Ale pomocí vyzkoušených prodejních technik, jako je „upselling“ a „cross-selling“, se můžete pokusit zvýšit celkovou přidanou hodnotu a tím i váš celkový příjem.

Upselling je obecně definován jako prodejní technika používaná k nalákání zákazníka na upgrade výrobku na hodnotu vyšší, než jak se na něj zpočátku dívá. Cross-selling se používá jako termín pro prodej doplňků a dalších produktů, které původní záměr nakupovaného výrobku rozšiřují.

Tyto jednoduché prodejní metody z vás mohou vytvořit odborníka, někoho, ke komu si zákazníci přicházejí pro radu a kdo jim pomůže vyřešit jejich problémy. Máte-li dojem, že tímto budete vytvářet nátlak na zákazníka, navrhneme změnu myšlení. Snažte se vžít do role odborníka na rámování. Je třeba si uvědomit, že zákazníci k vám chodí nejenom jako k rámaři, ale také jako k odborníkovi na design a pro vaše rady, jelikož vás považují za zkušeného. To vám poskytuje příležitost dát vyšší přidanou hodnotu zákazníkovi a vám zároveň navýšit zisk.

Vezměme si například svatební fotografie. Zanedlouho bude letní období, kdy bývá nejvíce svateb. Je tedy pravděpodobné, že se na vás

zákazníci mohou obrátit ohledně záramování svých nových drahocenných rodinných fotografií. Vše, co od vás budou očekávat, je, že pěkně záramujete, snad nanejvýše použijete krásnou paspartu tak, aby fotografie lépe odpovídaly jejich interiéru. My ale známe další odborné materiály, které aktivně chrání obsah, brání fotografii v blednutí, zabarvení a zachovávají ji pro mnoho příštích let. Většina zákazníků si ani neuvědomuje, že jsou tyto možnosti. My jako odborní poradci bychom jim měli nabídnout tyto informace. Je pravda, že náklady na sklo Truvue, Clarity nebo archivní pasparty jsou vyšší než na standardní materiály. Skutečná hodnota je ale v tomto případě ochrana vzácné fotografie. Jediné, co musíte udělat, je vysvětlit výhody a dát svým zákazníkům možnost. Ocení vaše znalosti a vy prodejem výrobků s vyšší přidanou hodnotou zároveň navýšíte i svůj zisk.

Zákazníci většinou vždy hledají pomoc při výběru vhodného záramování, které nejlépe vystihne hodnotu svého obsahu a doplní prostředí, ve kterém bude umístěno. To ale pro vás zcela jistě neznamená, že musíte skladovat obrovské množství různých položek. Pomocí Lira web-katalogu a e-shopu nebo zákaznického centra máte velmi rychlý přístup k velmi širokému sortimentu: kolem 1 000 obrazových lišt skladem, velké množství ráků skladem, širokou kolekci paspart, speciálních skel a jiného rámařského materiálu. Nemusíte mít vše skladem, protože Lira vám to velmi rychle dodá. Díky této velmi široké řadě produktů je velmi snadné aplikovat upselling techniky. Jestliže zákazník hledá něco speciálního pro dílo větší hodnoty, navrhovali bychom ručně dokončovaný sortiment, který je unikátní a má velkou přidanou hodnotu. Samozřejmě přidání filet a paspart různé šíře ještě vylepší finální dojem celého díla. Nabídnutí poradenství v oblasti zavěšení vám otevře další cross-selling možnosti. Nový alternativní závěsný systém Newly je nová zajímavá možnost provedení zavěšení ráků.

Klíčem k úspěšnému upsellingu a cross-sellingu je příprava, praxe a znalosti v oboru. Čím více cvičíte, tím přirozenější budete a budete si více jisti před vašimi zákazníky. Nezapomeňte, že jste odborník a vy jste ten, kdo

Věděli jste?

Že první výroba skla je datována na více jak 4000 let př.n.l. a to v Egyptě? První sklo bylo neprůhledné, plné bublin a se zbytky neroztaveného materiálu.

navrhuje výrobky, rámování a montážní řešení, ze kterých bude mít zákazník prospěch. Upselling a cross-selling je klíčem k rozvoji, tak proč to nezkusit a nevylepšit své podnikání?

Rádi vám v tomto pomůžeme. Můžeme vám zajistit záramované prodejní modely, které jsou nejlepší demonstrací všech možností rámování. Prostřednictvím našich obchodních zástupců, zákaznického centra, webových stránek a našich newsletterů máte přístup k těm nejnovějším výrobkům a nejdůležitějším informacím z oboru. V našem časopise se vám snažíme radit, seznámit vás s novými trendy a vždy pro vás máme připravené novinky. Opět se chystáme zorganizovat seminář zaměřený na potřebné dovednosti. Společně jsme schopni zákazníkovi nabídnout znamenitý a jedinečný výrobek!

PÁR TIPŮ NA ZÁVĚR:

- * Navažte rozhovor s vašimi zákazníky o věcech, které přinášejí k záramování. To může být dobrý způsob, jak si vytvořit vlastní odhad, nakolik si tuto věc cení, a usnadní vám to výběr vhodných výrobků.
- * Snažte se, aby vaše upselling návrhy byly relevantní - drahé ruční lišty jsou pravděpodobně více vhodné pro ceněnou svatební fotografii než pro levné tisky do dětského pokoje.
- * Snažte se udržet svou pozici odborného poradce spíše než prosazovat produkty jen proto, abyste momentálně vydělali peníze, nebo se zbavili přebytečných skladových zásob. Vaši zákazníci by měli mít důvěru ve vás, ve vaše produkty a služby, jen tak se vrátí a doporučí vás.
- * Pokoušejte se pouze o prodej těch cross-sell produktů, které splňují potřeby zákazníka.
- * Nedávejte příliš velký důraz na jeden produkt v cross-selling prodeji. Jestliže jeden produkt neuspěje, nedopusťte, aby tato špatná zkušenost ovlivnila vás i zákazníka. Připravte si alternativy, nabízejte je a zákazník si sám vybere.

JAK POUŽÍVAT SPECIÁLNÍ SKLA PRO RÁMOVÁNÍ?

PŘI POUŽÍVÁNÍ SKEL I V TERMINOLOGII SE SETKÁVÁME ČASTO S CELOU ŘADOU NEPŘESNOSTÍ. PROTO BYCHOM V TOMTO ČLÁNKU CHTĚLI OZŘEJMIT NĚKOLIK ZÁKLADNÍCH POJMŮ A POUKÁZAT NA NABÍDKU A VARIANTY SKEL.

Konzervační sklo je takové sklo, které splňuje normu ISO 18902-2007, tzn. blokuje minimálně 97 % UV záření. Není to tedy například sklo Clarity, které je sklem speciálním, ale nikoli muzeálním, nebo konzervačním. Blokuje pouze 70 % UV, ale vyniká v parametrech, jako je odraz a propustnost. Nejvyšší požadavky splňují Acryly (Tru Vue® – Optium Museum Acrylic), které nejsou skly, nýbrž plasty. Používají se především pro muzea a galerie z důvodu jejich mechanické odolnosti, například proti vandalismu. Nižším stupněm je muzeální sklo (Tru Vue® – Museum Glass), které nemá takovou odolnost vůči nárazu, ale splňuje konzervační stupeň a rovněž má vlastnosti speciálního skla, jako například Clarity.

Kdy použít Clarity by Larson Juhl?

Toto sklo je ideální, jestliže chcete vidět skutečné barvy bez odlesku a nepožadujete ochranu díla před UV zářením. Clarity od Juhla vyniká nejlepší cenou, špičkovými parametry odrazu a prostupností barevného spektra s maximálním důrazem na efekt.

Kdy použít Tru Vue® – Conservation Clear?

Díky výborné cenové dostupnosti je určen pro běžné rámování, když potřebujeme ochránit dílo před UV zářením a nevyžadujeme antireflexní vlastnosti. Jde o 2,5 mm floatové sklo s UV filtrem.

Kdy použít Tru Vue® – Museum Glass?

Jedná se o sklo s nejvyšším stupněm ochrany, s excelentními optickými vlastnostmi, doplněné o antistatický efekt.

Kdy použít Tru Vue® – Optium Museum Acrylic?

Hodí se pro velké výstavní plochy, k rámování zvláště hodnotných předmětů – 99% UV protekce, antireflexní vlastnosti, antistatický, odolný proti rozbití a vandalismu.

	Tru Vue® – Optium Museum Acrylic	Tru Vue® – Museum Glass	Tru Vue® – Conservation Clear	Clarity® - by Larson Juhl	Antireflexní sklo
Antireflexní	*	*		*	*
Matný povrch bez odlesků					
Antistatická ochrana	*				
Odolné vůči oděru	*			*	
99% ochrana proti UV	*	*	*		
70% ochrana proti UV				*	
Křídlaté číre	*	*		*	
Nízká hmotnost	*				



INTERMEZZO, ANVIL, CONFETTI SMALL A NORDICA

ZRCADLÍ NOVÉ TRENDY V RÁMOVÁNÍ

Čtyři nové kolekce lišt Intermezzo, Anvil, Confetti small a Nordica, které odráží nové trendy v rámování, představuje společnost Lira hned na začátku roku 2014. Intermezzo je potažené dýhou, Anvil imituje kov a Confetti small je pestrá paleta již známých barevných odstínů. Nordica je z masivní skandinávské borovice.



ANVIL

Intermezzo má povrch vytvořený z leštěného vosku, který dodá řemeslnou propracovanost jakémukoli dílu z oleje nebo fotografie. Profily jsou potažené dýhou s lehkou ozdobou a zvýší jedinečnost povrchové úpravy. Dýha dodá navíc liště naprostou jedinečnost – je přirozená, příjemná na dotek a má naprostou jedinečnou kresbu. Jedná se o tradiční materiál pro architektky a bytové designéry, kteří ho s velkou oblibou používají pro své individuální návrhy. „Nabízíme pár tipů, jak pracovat s touto řadou lišt. Vzhledem k tomu, že je Intermezzo k dispozici ve výběru ze tří odstínů ořechu, mahagonu a wenge, nabízí se kombinace s dílem zemitých barev, decentního stylu,“ ozřejmil obchodní ředitel Jan Hůda.



CONFETTI SMALL



betonové zdi. Hodí se například do industriálních zástaveb a loftových bytů. Tento styl je velmi zajímavý a výtvarníky vyhledávaný. Anvil zdůrazňuje přirozenost materiálu a vybočuje ze všednosti klasických dokončení a známých tvarů. Byl také představen na výstavě West Art & Frame Expo v Las Vegas, kde zaznamenal neobyčejný úspěch.

Confetti small je další pokračování kolekci Confetti a Confetti fillets. Tato řada se dočkala dalšího, tentokrát nejmenšího profilu 15x15 mm.

Čtvrtou novou kolekci, nikoliv však podle významu, je Nordica. „Soudobých profilů z masivní skandinávské borovice a s perfektním hladkým povrchem nemůže být nikdy dostatek. Přírodní materiál, ty nejlepší barvy a lak společně s příznivou cenou dávají prostor pro snadné využití k rámování snad každému, kdo s rámy jen trochu pracuje. Dva profily a trendy odstíny barev, dokončeny extrudací laku, dělají z řady Nordica luxusní kousek mezi borovicemi,“ je přesvědčený obchodní ředitel Jan Hůda a dodává, že Nordica by neměla chybět v žádné nabídce dobrého rámaře.

Upozornil, že za Intermezzem nezaostává ani Anvil. „Je to věk kovu,“ zdůraznil Hůda a vysvětlil, že se jedná o kolekci čtyř lišt na dvou profilech, které věrně imitují kov, zrezlý a zestárlý v čase. Industriální vzhled lišty perfektně vynikne na cihlové nebo

INTERMEZZO

NORDICA

Věděli jste?

Že slovo Anvil je anglicky kovadlina?

Že mrkneme každé dvě až tři vteřiny? Za život to znamená 700 milionů mrknutí. Ženy mrkají dvakrát častěji než muži.



Zajímají VÁS NOVÉ TRENDY?

Galerie všech těchto kolekcí je k vidění na facebookových stránkách společnosti Lira.



DOMA U ZÁKAZNÍKA

Rámování, které bude sloužit

ZDE JE NĚKOLIK RYCHLÝCH TRIKŮ, JAK DOCÍLIT DOBRÉHO VÝSLEDKU.

MĚJTE NA PAMĚTI, ŽE TYTO PŘÍKLADY JSOU OBECNÉ A VŽDY ZDE BUDOU VÝJIMKY, KDE MŮŽETE NEBO MUSÍTE ZAUJMOUT ROZDÍLNÝ PŘÍSTUP.



Jak velká je místnost?

Rozeř místnosti je důležitý u nábytku a stejně tak při rámování na zakázku.

Je možné vzít dvě kopie stejného obrazu a účinně změnit ohraničení paspartou a šířku lišt a vytvořit tak dva naprosto odlišné designy rámu. Jeden může být vhodný do malého prostoru a druhý do velkého. Všechno je to jen o poměru mezi komponenty použitými pro rámování. Dokonce i poštovní známka může být ve velkém rámu, pokud spolu jednotlivé komponenty dobře korespondují.

Jak velká je zeď, kde bude dílo viset?

Když se ptáte zákazníka na rozměr místnosti, kde bude zarámované dílo viset, nikdy se nedomnívejte, že velká místnost automaticky znamená, že na konkrétní zdi, kde má dané dílo viset, je neomezené místo. Překážky jako dveře nebo okna můžou zredukovat použitelný prostor a změnit tak směr, kterým by se mělo ubírat vaše uvažování o designu rámu. O těchto věcech je lépe se dozvědět včas, abyste neskončili tak, že se vydáte nesprávnou cestou.

Bude dílo viset, nebo bude někde postaveno?

Zdi obecně nabízejí poněkud méně hranic, což vám umožňuje dokonale vyladit design vašich rámu tak, aby se hodil k rozměru, který považujete za nejlepší. Dílo však může být i posazeno, což v Čechách ještě není tak využíváno a je to velká škoda. Pokud je finální výrobek posazen na nějakém kusu nábytku nebo polici, je zřejmé, že zde budou nějaká omezení, s kterými je třeba se vypořádat. Jak je z předchozího textu patrné, prostor v místnosti může hrát v rámování důležitou roli. Pokud si uděláte chvíli a položíte zákazníkovi pár otázek navíc, prokážete mu tím velkou službu, jelikož mu pak budete schopni poskytnout takové rámování, které opravdu odpovídá jeho potřebám. Také prokážete službu svému podnikání, a to tím, že zvýšíte spokojenost svých zákazníků, jelikož uvidí, jak moc vám na nich a na jejich specifických potřebách záleží.

Jak vysoký je strop?

V dnešní době je výška stropů značně proměnlivá. Stropy s výškou cca 2,7 m nebo cca 3 m se čím dál

více stávají samozřejmostí, stejně tak jako dvoupátrové místnosti. Proč na tom záleží? Byli jsme zvyklí mít více horizontálního prostoru a dnes je mnoho vertikálního prostoru, se kterým musíme pracovat.

Dva konkrétní nápady, které dobře fungují ve vyšších prostorách, jsou vertikální zvětšení pasparty, buď zvětšením spodní části, nebo protáhlou konstrukcí pasparty, případně doporučení, aby zákazníci zavěšovali páry, sady nebo skupiny obrazů nad sebe, místo vedle sebe.

Jaké jsou rozměry nábytku v pokoji?

Dnes je v oblibě mnoho různých stylů nábytku, některé kusy tak mohou být malé a jiné zas poměrně masivní. Pokud víte, s jakým nábytkem bude místnost sdílet vámi zarámované dílo, pomůže vám to nastavit takové proporce, které zajistí, že zarámované dílo bude v dané situaci vypadat co nejlépe.

Bude zarámované dílo viset přímo nad nábytkem, nebo na prázdné zdi?

Pokud je dílo, jehož design rámu navrhujete, určeno k zavěšení nad konkrétním kusem nábytku, snažte se ze všech sil, aby bylo v souladu s jeho velikostí a optickou vahou. Pokud bude dílo viset nad masivním stolem, jemný úzký rám může vypadat příliš skromně. Větší rám vytvoří lepší rovnováhu s daným kusem nábytku. Pokud však vezmete ten samý rám a zavěsíte ho nad stůl se skleněnou deskou a s tenkými nohami, bude působit příliš těžkým a drtivým dojmem. Pokud je stůl odstraněn, rám velkého rozměru může být efektivnější, protože v tom případě je dílo samo o sobě 100% odpovědné za vyplnění prostoru a rovnováhu se zdí.

PETR PÍSAŘÍK

KDO TO TADY MYSLÍ VÁŽNĚ...

7.3.-27.4.2014

LIRA ZAHÁJILA SPOLUPRÁCI S VÝTVARNÍKY

Lira zahájila spolupráci s výtvarníky, jejímž výsledkem by měla být kolekce pro rámování moderního umění.

„Rámařský průmysl je odvětví, kde se strašně těžko přichází s něčím novým. Lira má 130 let historie a ve své nabídce více jak 2 000 produktů, jako jsou rámy, lišty a ostatní potřeby pro rámaře. Bohužel všichni cítíme, že moderní umění v dnešní době nemá s rámováním nic společného, a přitom je moderní umění na vzestupu. Nechceme se spokojit s komentářem, že moderní umění se zkrátka nerámuje, a chceme zahájit diskusi s výtvarníky,“ okomentoval na úvod obchodní ředitel Jan Hůda. „Našli jsme ty správné lidi na správných místech a začali pracovat na sestavení základního modelu rámování moderního umění. Začali jsme spolu-

pracovat s předním českým malířem a výtvarníkem Mgr. Petrem Písaříkem a designérem a grafikem Markem Draganovským, kteří jako autoři konceptu se ho snaží právě dnes uvést do života. Jsem rád, že jsme mohli první prototypy základní formy představit na výstavě Petra Písaříka pod názvem *„Kdo to tady myslí vážně“ ve Špálově galerii v Praze,*“ dodává obchodní ředitel.

„Celý koncept má v současné chvíli podobu otevřeného projektu, workshopu, který by měl najít ideální polohu spolupráce mezi výtvarníky a výrobce. Vzniklá platforma by měla maximálně využít potenciál a možnosti finálních dokončení a zároveň nechat prostor pro individuální potřeby a přání jednotlivých výtvarníků. Chceme se ptát a spolupracovat, aby finální výsledek plně odpovídal potřebám výtvarníků. Projekt chce-

me uvést pod názvem Lira Art. Pro komentáře, diskuse a aktuální informace jsme zřídili stránky www.goodframing.com,“ připojuje komentářem Marek Draganovský.

„Je to celé žijící projekt a následující měsíce ukážou, jakým směrem jít, ale již nyní bych chtěl poděkovat Petrovi a Markovi za dosavadní práci a výsledky. Chceme se prezentovat tak, jak to již dlouhou dobu cítíme. Jako moderní, svěží firma s týmem mladých lidí, která staví na své dlouholeté historii firmy,“ říká na závěr Jan Hůda.

Více info na:

www.spalovka.cz

www.goodframing.com

www.lira.cz



JAK NA TO?

Váš průvodce krok po kroku.

FLOUTOVÝ RÁM S PLÁTNEM

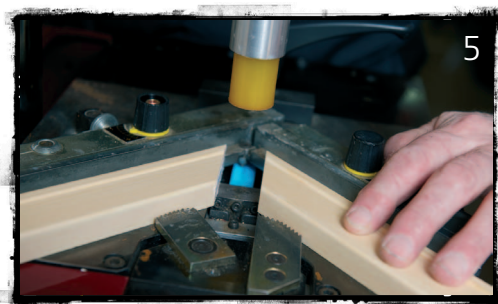
Provedeme vás krok po kroku výrobním postupem napínání plátna a uchycení do floutového rámu. S těmito zručnými triky a radami budete schopni zákazníkovi vyhovět v jeho očekávání a vyrobit floutový rám s plátnem, který bude mít šmrnc, s nejprofesionálnějším a nejlepším dekorativním řešením.



Obr. 1, 2, 3 • Nastavte sekačku na požadovaný rozměr. Usekněte napínací rám, který bude odpovídat velikosti plátna, které chcete napínat. Můžete použít i pilu namísto sekačky.



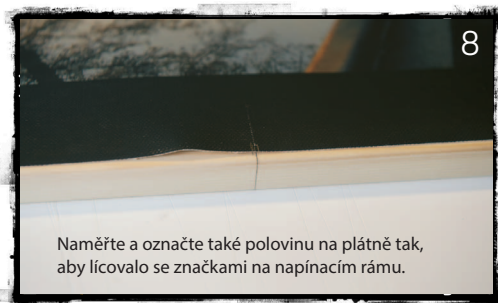
Obr. 4 • Před sesponkovaním rámu naneste disperzní lepidlo.



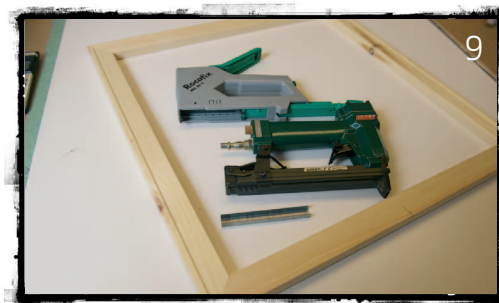
Obr. 5,6 • Nastavte sponkovačku pro spojení rámu. Rovnoměrně rozmístěte sponky pro přesné a pevné spojení rámu.



Obr. 7 • Použijte pravouhlý úhelník a tužku k naměření středů na každém ramenu rámu.



Naměřte a označte také polovinu na plátně tak, aby lícovalo se značkami na napínacím rámu.



Obr. 9,10 • Použijte ruční sponkovací pistoli a napínací kleště k připnutí plátna na napínací rám.



Obr. 11,12,13 • Začněte na středě každého ramene, poté na protilehlém konci a to na všech čtyřech ramenech. Buďte opatrní, aby vám značky na plátně i napínacím rámu na sobě vždy seděly.



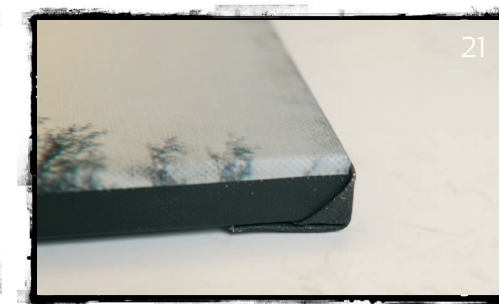
Obr. 14,15,16 • Zajišťujte plátno pomocí sponkovací pistole od středu plátna k jeho rohům. Dbejte, aby sponky měly sklon 45 stupňů. Při napínání pracujte s kleštěmi pro přesné a rovnoměrné obepnutí plátna přes profil.



Obr. 17 • Vždy postupujte od středů k rohům a neustále kontrolujte kvalitu napnutí.



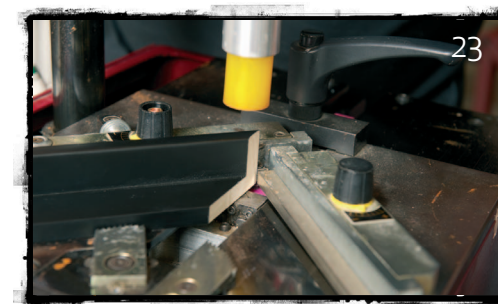
Obr. 18,19,20,21 • Abyste hezky upravili rohy plátna, >>



>> položte plátno dílem na stůl. Založte jeden okraj plátna a přispoukajte. Potom založte druhý okraj plátna a taktéž zajištěte sponkou. Toto opakujte pro všechny čtyři rohy.



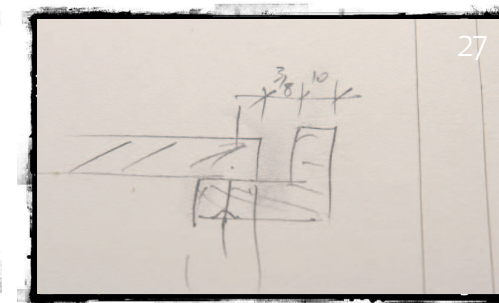
Obr. 22 • Nařežte floutový rám na velikost díla s ohledem na požadovanou mezeru mezi rámem a dílem.



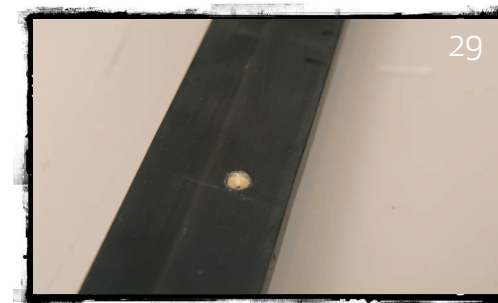
Obr. 23,24 • Sesponkujte ramena pomocí sponkovačky. Dbejte na rovnoměrné rozmístění sponek, dostatečné nanesení lepidla a eventuální začástení spoje.



Obr. 25,26,27 • Na zadní straně rámu narysujte značky pro vyvrtání otvorů pro šrouby, které budou zajišťovat plátno v rámu. Nakreslete si rám v řezu, abyste si byli jistí správnou pozicí vrutu.



Obr. 28,29 • Použitím ruční vrtačky vyvrtajte díry pro šrouby. Šrouby lehce zapusťte do lišty.



Obr. 30,31 • Pro přesnou kompletaci plátna do rámu >>



>> použijte pásek z polystyrenu, který si před tím uříznete.



Obr. 32,33 • Zajištěte pomocí šroubů. Poté vyjměte polystyrenové pásky.



Práce hotova.

H O B B Y

LIŠTY BEZ POVRCHOVÉ ÚPRAVY



Lira má dlouhodobě v nabídce i řadu lišt určených pro truhláře, podlaháře i kutily. Soubor dřevěných lišt dostal až nyní ucelenou kolekci. Jde o stálou skladovou zásobu 25 lišt s příznačným názvem Hobby. Lišty jsou většinou smrkové bez povrchové úpravy a ve třech metrech délky. Jedná se o krycí lišty, latě, rohové a kruhové profily. V prodeji od 3m lišty. Zkontrolujte na internetu ceny a profily!

Více na www.lira.cz, jednoduše vypište do vyhledávání vpravo nahoře „Hobby“.

O R I G I N A L

DALŠÍ BLONDELOVÉ OZDOBNÉ RÁMY

Lira má více jak 130 let historie a unikátní výrobu blondelových ráků. Přidali jsme nové druhy ráků, a tím rozšířili základní nabídku až ke stovce druhů.

Tyto ráky jsou vyráběny na zakázku na přesný rozměr.

Cena ráku se určuje dle obvodu polodrážky.

Po nalogování na internetu si lehce zadáním rozměru ráku v milimetrech můžete rák objednat, nebo zjistit cenu pro zákazníka.

Ráky Europa jsou naskladněny a podávány již v rozměrech.

LIRA. PŘINÁŠÍ VŽDY NĚCO NOVÉHO!

www.lira.cz