

24-2017

Magazín
profesionálů
ve světě
lišť a rámu

*in*FRAME

L7

Ruční dokončení

Frame-It
4MAT

Novinky
Jonathan Burrage
Modernizace
Cenový šok?

Lira

ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON · JUHL
GROUP

Vážení a milí zákazníci,

vítáme vás opět na stránkách našeho časopisu ze světa rámování.

V poslední době jsme zaznamenali řadu významných událostí. Mezi nejvýznamnější patří říjnové setkání zákazníků u nás v Liře, které bylo velmi přínosné jak pro zákazníky, tak pro náš prodejní tým. Rozhovory s některými ze zúčastněných, které naleznete uvnitř magazínu, jsou velmi inspirativní. Jsme rádi, že naši zákazníci mohou být přínosem pro ostatní a patří jim velký dík za skvělé sdílení svých příběhů s ostatními. Tato již tradiční setkávání se s našimi klienty, a zejména jejich optimistický postoj, nás naplňují pocitem, že obor rámování má budoucnost.

Velmi nás také potěšila jednodenní návštěva dánských kolegů, kteří byli překvapeni komplexností a umem našich zaměstnanců.

I letos jsme uvedli na trh další novinky z naší výroby. Rád bych vyzdvihl především řadu L7, která je natolik výjimečná svými postupy v ručním dokončení, že jsme tento proces zmapovali a přiblížili vám na následujících stránkách.

Výše investic byly v letošním roce rekordní. Zejména nová linka na vykracování vad dřeva, která je vybavena skenerem, je velkým příslibem do budoucna.

Tento rok jsme také velmi snížili celkový počet úrazů na pracovišti. Je to pro naši firmu dobrá vizitka a i nadále bude bezpečnost našich zaměstnanců absolutní prioritou.

Na příští rok si Lira vytyčila ještě větší a rychlejší pokrok v poskytování servisů v distribučním centru. A nadále chce vylepšovat procesy uvnitř firmy tak, abyste vy, naši zákazníci, neměli jedinou výhradu a mohli jste se naplno věnovat vašemu obchodu. To je náš cíl.

Děkuji, že jste s námi, a přeji vám hezké Vánoce a úspěšný nový rok 2018,

Jan Hůda / Obchodní ředitel

Lira, Obrazové lišty a rámy, a.s.
Tovární 117, 381 17 Český Krumlov
Telefon: +420 380 773 111
Fax: +420 380 773 621
Email: obchod@lira.cz



A close-up photograph of a white industrial machine, likely a wood mill, with a 'dEye' scanner mounted on it. The scanner is a rectangular device with a lens and a sensor. The machine is processing a piece of wood. The background is dark and out of focus.

dEye®

MODERNIZACE STROJOVNY

V letošním roce se uskutečnila nejvýznamnější modernizace v oblasti výroby nekonečného vlysu. Nainstalovali jsme nové technologie od společností Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, WoodEye a Sicko GmbH & Co. KG. Tyto technologie nám umožnily lépe pracovat se vstupní surovinou. Jedná se konkrétně o velmi sofistikovaný skener WoodEye páté generace, který dokáže detekovat veškeré povrchové vady dřeva při maximální rychlosti 200 m/min. Skener detekuje vady ze všech čtyř stran hranolku pomocí soustavy kamer a laserů bez potřeby předchozího předhoblování vstupního řeziva. Tato technologie nahradila velmi náročnou práci našich pracovníků, které na každém hranolku musely vady označit ručně. Skener detekuje vady na základě námi zadaných parametrů a skupin produktů, vyhodnotí kvalitativní znaky a předá informace o pozici řezů nové kapovací pile Rapid od společnosti Paul. Tato pila nahradila dvě stávající jednotky KE 11 od téhož výrobce. Pila je osazena dvěma kapovacími agregáty pro dosažení co nejvyššího výkonu.

Další podstatnou změnou je nahrazení ručního vkládání do linky nekonečného vlysu Dimter automatizovaným zakladačem X-Packer od firmy Sicko. Toto zařízení skládá jednotlivé hranolky do paketů o stanovené šířce, které se automaticky zaváží do linky nekonečného vlysu. Výše uvedené technologie spojuje dopravníkový systém od společnosti Paul. Nové dopravníky nám umožňují zpracovávat vstupní řezivo od délky 1,5 m po délku 4,2 m. Celá linka je na vstupu doplněna průběžným měřením vlhkosti. Řezivo, které nesplňuje vlhkostní parametr, je vyřazeno z výroby. Tento krok přispívá k eliminaci křivosti ve výsledném výrobku.

Celá investice nám přinesla úsporu řeziva, větší flexibilitu v možnosti zpracování různého vstupního materiálu. Dalším aspektem je úspora pracovníků a jejich přesun na jiná oddělení v rámci společnosti. Dále nám umožňuje výběr hranolků pro výrobu mořených lišt. Realizaci předcházelo velmi dlouhé období testování technologií od různých dodavatelů. Na základě nejlepších výsledků jsme se rozhodli pro výše uvedené.

Bc. **Zdeněk Podskalský** / technolog dřevovýroby

Lira letos pozvala na tradiční setkání rámařů mimořádné hosty.

Ze dvou rámařských studií přijeli majitelé, kteří v posledních letech dokázali strhnout pozornost řady klientů především svým přístupem. **Galerie 4Mat** ovládla tábořský region kvalitou servisu a přístupem, ve kterém je cítit velká opravdovost.

A **bratři Matějíčkoví** vedou ateliér, jaký budete jinde v Česku jen těžko hledat.

Dopoledním programem všechny, kteří do Českého Krumlova přijeli, prováděli Jan Hůda a Jan Slavíček.

Seznamte se s **Jonathanem Burragem,** *novým výkonným ředitelem* *společnosti Arqadia*



Společnost Arqadia s potěšením oznamuje, že od 3. července 2017 se jejím novým výkonným ředitelem stává Jonathan Burrage, který v této funkci vystřídá Mikea Browna.

Jonathan do své nové pozice nastupuje „vzbrojen“ spoustou zkušeností, které získal během svého předchozího působení v retailovém segmentu a logistice. Během své profesní dráhy, v níž zastával nejrůznější pozice, pracoval mimo jiné pro společnosti The John Lewis Partnership, Kingfisher, Roberts Radio a Magimix. Před nástupem do firmy Arqadia zastával Jonathan pozici výkonného ředitele v britské společnosti Baumhaus, která se zabývá velkoobchodem s nábytkem a logistikou.

Jonathanovou vášní je plavání a cyklistika. Se svou manželkou, která se jmenuje Ann-Marie, žije v hrabství Hertfordshire. Má tři vlastní a dvě nevlastní děti. Jonathan je také vášnivým fanouškem ragby.

Ve spojitosti s nástupem na tuto novou pozici Jonathan uvedl: „Společnost Arqadia se může opřít jak o neuvěřitelně bohatou historii své značky, tak o tým vysoce angažovaných a talentovaných pracovníků. Jsem nadšen z toho, že mohu rozšířit řady zaměstnanců firmy Arqadia právě v této době, a těším se na příležitosti a výzvy, které před námi všemi leží.“

Jonathanův předchůdce, kterým byl Mike Brown, do společnosti Arqadia nastoupil v roce 2003 po uvolnění této funkce zakladatelem společnosti Derekem Mastersem, který odešel do důchodu. Mike bude nyní zastávat pozici mezinárodního prezidenta skupiny Larson Juhl, v níž bude zodpovědný za všechny její společnosti, které se nacházejí mimo Severní Ameriku, a to včetně společnosti Arqadia.

„V nadcházejících měsících se budu spolu s Jonathan snažit o to, aby tato změna na vedoucích postech proběhla hladce, a jsem si jist tím, že se mu od všech zaměstnanců společnosti Arqadia dostane velmi vřelého přijetí. Nepochybuji o tom, že se pozice výkonného ředitele zhostí s velkým úspěchem a v nadcházejících letech se společnost Arqadia pod jeho vedením bude ubírat novými a vzrušujícími směry,“ řekl Mike Brown.

Foto/ JONATHAN BURRAGE

4MAT

Jana a Roman Vandasovi

Galerie 4MAT vsadila na spojení rámařského ateliéru s obrazovou galerií soudobé české malířské scény. Spolu s Hanou a Michalem Jirátoými přivádí do Tábora vystavovat zvučná umělecká jména a jejich umělecké tisky chystají rámovat v budoucí on-line nabídce. E-rámování je myšlenka, na které pracují, a i přes místy obtížnou cestu jdou za svým. Ročně zatím zarámují něco k tisícovce děl a zručný Roman konečně našel hmatatelný a krásný výsledek své práce v protipólu grafiky, která ho ještě donedávna přikovávala k židli. To, co Janě a Romanovi v tuhle chvíli schází nejvíc, je dovolená. Daň za skvělý servis jejich klientům.

Kdy jste s rámováním začali?

Asi pět let se zabýváme fine art tiskem a jeho adjustací, vlastní stroje na rámování jsme si ale pořídili až teprve loni v roce 2016. S rámováním a paspartováním jsme tedy nejprve začali pro vlastní potřebu. Připravujeme malonákladové autorské tisky a měli jsme nějakou představu o jejich adjustaci, tak jsme to zkusili a už jsme u toho zůstali. Takže nyní stále sbíráme zkušenosti a stále nás něco překvapuje. Jsme rodinná firma a rámování jsme spojili s činností galerie, kde každý měsíc pořádáme současným umělcům výstavy, během nichž jejich práce zároveň digitalizujeme.

Jak dlouho spolupracujete s Lirou?

S Lirou spolupracujeme od počátku našeho samostatného snažení, tedy něco přes rok. V začátcích nám velmi pomáhal obchodní zástupce Liry pan Čermín. Měli jsme ho stále na telefonu a radili se s ním. Byl takový náš mentor a za to mu moc děkujeme.

Jste zde poprvé? Co vidíte jako hlavní přínos tohoto setkání? V čem vám pomohlo?

Na setkání rámařů jsme se byli podívat už loni. Zjistili jsme tu, co děláme špatně. Všechno jsme se učili za pochodu. Znovu jsme se tu dozvěděli spoustu zajímavostí, novinek. Je skvělé vidět to tu od té klády až po hotovou lištu, ručně dokončovanou.

Máte nějakou oblíbenou kolekci lišt?

Začali jsme používat kolekci Clark, ta se nám líbí.

Jaká je zatím nejzajímavější zakázka, kterou jste rámovali?

Zajímavých zakázek máme už mnoho, je to díky tomu, že jsme spojeni s galerií, že u nás rámuje také vystavování umělci. Ale asi zatím nejzajímavější byly naše umělecké tisky Theodora Pištěka „Ecce Homo“. Tiskly se v našem studiu a rámovaly do shadowboxu pro Galerii Kodl. Asi nejrozsáhlejší realizací byla stálá expozice Muzea barokního tisku v Kuksu nebo tisk a adjustace výstavy veletrhu Fotoexpo 2016.

Kde vás mohou lidé najít?

V Táboře, Palackého ulici 350, nedaleko od Divadla Oskara Nedbala. Na jejich návštěvu se moc těšíme.



www.iRamovani.cz
www.galerie4MAT.cz
www.studioformat.cz

FRAME-IT

Bratři Matějčíkové

Jak jste se k tomuto uměleckému řemeslu dostali?

Rámování pro nás nebylo rozhodnutí, ale byla to v podstatě nutnost. Naším hlavním oborem byl tehdy velký rodinný fotostudió Fotoprome.cz a na ten jsme se soustředili. Důležitá pro nás vždy byla nejen kvalita fotografie ale kvalita každého detailu všeho, co k tomu patří, tedy i rámování výsledných fotografií. Když jsme se tenkrát porozhlédli po možnostech rámování, viděli jsme většinou jen šed' a průměr a brzy jsme zjistili, že jestliže chceme, aby naši zákazníci měli své fotografie zarámované opravdu skvěle a vkusně, pak nám nezbyde nic jiného, než se o to postarat sami...

Jaké byly vaše začátky?

Začínali jsme s několika málo vzorky vybraných listů ze základních kolekcí Lira, několika paspartami, klasickým sklem, zcela bez specializovaných prostor a jen s malým stolem. A lidé, kteří byli v oboru dlouho a v počátcích nám velmi pomáhali, se nám zcela po právu smáli. Postupně jsme začali nabídku rozšiřovat o další rámy, a vybudovali aktuálně zřejmě nejširší nabídku rámu v Praze. I tak zůstávalo rámování po několik let uzavřeno jen pro zákazníky ateliéru a teprve před několika lety jsme jej otevřeli jako plnohodnotné rámařství.

Jak dlouho spolupracujete s Lirou?

Lira, jako tradiční česká firma, byla naší první volbou a její rámy byly první v naší nabídce. Bylo to ale ještě v době (rok 2009), kdy jsme my i Lira byly ještě jiné firmy než dnes. Jednalo se o hotové rámy s paspartami a sklem čistě pro potřeby ateliéru, takže se nedá mluvit až tak úplně o rámování. Od té doby se naše spolupráce úspěšně rozvíjí do dalších oblastí od běžných rámu spíše do luxusních řad, speciálních skel, zadních desek v muzeální kvalitě a dalších materiálů, je to tedy již něco úplně jiného než na počátku.

Je nějaká zajímavá zakázka v historii vaší firmy?

Pro nás jsou zajímaví spíše lidé, kteří k nám chodí rámovat, než jednotlivé zakázky - každý zákazník je jiný a něčím výjimečný. Navíc se samozřejmě staráme o to, aby se všichni opravdu jako výjimeční cítili. Přesto jsou pro nás ale pochopitelně i některé zakázky neobvyklé, především tím, že jsou něčím nové, přinášejí nové výzvy a nutí nás vyvinout nový způsob rámování, zamyslet se nad tím, jak něco udělat a jak vyřešit problém „zdánlivě neproveditelný“. Podle těchto zakázek a zákazníků pak i většinou interně pojmenováváme rámy i použité způsoby rámování, takže mnoho neobvyklých zakázek a zákazníků má u nás vlastně takové malé „pomníčky“...

Daří se Vám. V čem vidíte váš úspěch?

Přestože si myslím, že bychom měli být rozhodně ještě mnohem úspěšnější, vidím dva motory našeho dosavadního úspěchu – naší nespokojenost a pochopení, že rámování ani zdaleka není jen řemeslo. Nespokojenost se stávajícím stavem rámování v ČR nám „vnutila“ rámařství a nespokojení zůstáváme i nadále – ačkoli nyní máme 17 dodavatelů rámu, více než 3.000 vzorků rámu, víme, že je stále co zlepšovat a neustále hledáme nové zajímavé rámy, nové materiály a nové postupy i inspiraci od ještě lepších rámařů z celého světa. Zároveň jsme si vždy uvědomovali, že samotné řemeslo je jen zlomek úspěchu. V Čechách je obrovská spousta velice skvělých a zručných rámařů, kteří ovládají své řemeslo. Ne každý si ale uvědomuje, že může ukázat, co v něm opravdu vězí pouze v případě, když zákazníkům skvělé rámování dokáže vysvětlit a prodat. Snažíme se tedy stále zlepšovat služby, které našim zákazníkům nabízíme, aby pro ně výběr byl co nejjednodušší a nejpříjemnější a nebáli se rámovat úplně jinak, než si třeba původně mysleli.

Co Vám v práci dělá radost nejvíce?

Největší radost máme, když zákazník, který je nejprve překvapený, že rámování stojí víc, než původně čekal, přesto souhlasí s kvalitním rámováním, kvalitními materiály a zajímavým provedením. A je pak nadšený při převzetí díla a nelituje peněz, protože si může říct: „stálo to za to“. A když se pak k nám opět vrátí, víme, že dělat věci dobře má opravdu smysl.

Co byste poradil lidem, kteří naopak mají samotný rám a nemají do něj dílo?

I samotný rám může být umělecké dílo a krásná dekorace v interiéru. Koneckonců i v našich ateliérech visí několik prázdných rámu; a například i u mých rodičů jsou na zdech i dva prázdné rámy a vypadají skvěle. Pokud by někdo prázdný rám ale nepřenesl přes srdce a nemá žádný obraz, může zarámovat v podstatě cokoli, co má rád a na co si chce uchovat vzpomínky. Zarámovat se dá totiž v podstatě cokoli; již jsme rámovali například známky, peníze, medaile, dresy i trička, suvenýry z cest, gramofonové desky, hudební nástroje, sportovní náčiní, pивní lahve i kusy chodníku, edici knih, velmi soukromou sbírku odlitků i svatební věneček a nedopalky z cigaret, zkrátka téměř cokoli, podle vaší fantazie... A když žádnou fantazii nemáte, tak si do rámu dejte zrcadlo, zrcadel v interiéru není nikdy dost...

Kde vás lidé najdou?

Sídlíme v Praze 7 v Holešovicích, ve Veverkově ulici nedaleko Národní galerie. Přestože je u nás vždy zamčeno, nebojte se zavzvonit, rádi Vás u nás uvítáme, a když nám dáte předem vědět, samozřejmě se nebudeme omezovat na klasické otevírací hodiny. Online nás najdete na www.frame-it.cz, či na instagramu jako [@frameit.cz](https://www.instagram.com/frameit.cz)



Nové kolekce *lišť*



FINN

kolekce, která je výrazem moderní doby, především v designu velice oblíbeného období poloviny 20. století. Je pro ni charakteristická především populární volba barev (trendová šedá barva), přijatelná cena a netradiční ostrohranné profily.

Lišty jsou z tropického dřeva v mořené úpravě, mají přírodní vzhled a viditelnou texturu s otevřenými póry. Díky své jednoduchosti a důrazu na soudobost profilů najde tato kolekce širokou škálu uplatnění pro téměř jakékoli rámování.

Černé dokončení: LT31150820 / L638190820 / L623440820 / L658440820

Přírodní dokončení: LT31150910 / L638190910 / L623440910 / L658440910

Hnědé dokončení: LT31150945 / L638190945 / L623440945 / L658440945

Šedé dokončení: LT31150819 / L638190819 / L623440819 / L658440819



L7



je modelová řada ručně zlacených lišt metálem na jednoduché ostrohranné profily. Tato kolekce je inspirována otcem moderní architektury - Le Corbusierem a obsahuje šest profilů včetně filety a dvou floutů. Zbylé profily jsou štíhlé s vysokou polodrážkou. Jedná se o přírodní dřevo, které je mořené a voskované, horní plocha je vyzlacena. Zlacení je provedeno ve třech variantách:

Zlatý metal na černém podkladu: LS108185 / LS358185 / LS458185 / LS558185 / LS618185 / LS628185.

Stříbrný metal na bílém podkladu: LS108184 / LS358184 / LS458184 / LS558184 / LS618184 / LS628184.

Stříbrný metal na černém podkladu: LS108186 / LS358186 / LS458186 / LS558186 / LS618186 / LS628186.

Lišty najdou své uplatnění v klasickém rámování nebo pro rámování pláten, zejména moderního umění či jemných grafických výtvarných prací, kde je kladen důraz na jednoduchost a čistotu provedení.

Ambiente II+

doplnili jsme oblíbenou kolekci AMBIENTE II o užší profil za příznivé ceny, a to v pěti dokončení:

Světle hnědá	LN2245001
Tmavě hnědá	LN2245002
Běžová	LN2245005
Bílá	LN2245004
Šedá	LN2245003



Jak se vypořádat s cenovým šokem?

BĚHEM KAŽDÉHO JEDNÁNÍ NASTANE KRITICKÁ CHVÍLE, KDY SVĚMU ZÁKAZNÍKOVÍ PŘEDLOŽÍTE CENOVOU NABÍDKU. JEDEN Z MÝCH KLIENTŮ MI JEDNOU ŘEKL: „PRODANÍ CENY JE STEJNĚ DŮLEŽITÉ JAKO PRODÁNÍ PRODUKTU.“ ZPŮSOB, JAKÝM ZÁKAZNÍKOVÍ SDĚLÍTE CENU, MÁ ZÁSADNÍ VÝZNAM NA ÚSPĚCH, NEBO NAOPAK NEZDAR TOHOTO OKAMŽIKU. A TO DOKONCE JEŠTĚ VĚTŠÍ NEŽ CENA SAMOTNÁ.

Cenový šok, také známý jako „šok při spatření cenovky“, je nejčastější překážkou, kterou je nutné překonat při prodeji služeb zakázkového rámování. Lidé si nenechávají často něco zarámovat na zakázku, a tudíž obvykle nemají představu o tom, co všechno se promítne do ceny. Zákazníci, kteří si tuto službu objednávají poprvé, obvykle počítají s velmi nízkou částkou. Když se pak dozvědí skutečnou cenu, může být podstatně vyšší, než jakou očekávali, což pro ně může představovat nečekaný šok, se kterým se musejí vypořádat.

Podívejme se na některé z hlavních faktorů, které mohou ovlivnit, zda zákazník akceptuje nebo odmítne cenu, kterou se mu chystáte sdělit.

BUĎTE NAPEVNO PŘESVĚDČENÍ O ADEKVÁTNOSTI SVÉ CENOVÉ NABÍDKY

Prvním krokem při překonání pochybností zákazníka o ceně je překonání svých vlastních pochybností. S výjimkou těch, kteří svoji pochybnost o ceně na sobě nedají znát, je těžké někoho přesvědčit o adekvátnosti ceny za váš produkt, o které sami nejste přesvědčeni.

Zakázkové rámování není zdaleka tak finančně nákladné, zvláště ve srovnání s náklady na jiné předměty pro vybavení domácnosti a poměrně dlouhodobou hodnotou, kterou zákazníci ve svém zarámovaném uměleckém díle spatřují. V případě nákladů na zastínění oken, kvalitní přehozy na postel, osvětlovací tělesa, rohože a další předměty je třeba vzít v úvahu, že na ně obvykle bude třeba vynaložit vyšší náklady a bude je třeba nahradit dříve než váš rám vyrobený na zakázku. Skutečná hodnota zakázkového rámování za to tedy rozhodně stojí.

PŘIPRAVTE ZÁKAZNÍKA NA OKAMŽIK SDĚLENÍ CENY

Prevence je vždy lepší než léčba. Zvažme několik prospěšných strategií, které byste mohli použít ještě před sdělením ceny:

- **Nabídněte alternativy.** Zákazníci mají rádi, když si mohou vybírat z různých alternativních možností a nevyhovující zamítnout, aby tak měli dobrý pocit z toho, že učinili to správné rozhodnutí. Jako někdo, kdo jim nabízí službu zakázkového rámování, jim musíte být schopni nabídnout tyto možnosti. Když se zákazník zeptá: „Můžete mi prosím předložit cenovou nabídku na zarámování tohoto předmětu?“, můžete okamžitě rozehnat jejich pochybnosti a uklidnit je jednoduchou odpovědí jako: „Zajisté! A když jsme u toho, co takhle vypracovat hned několik různých cenových nabídek, které budete moci porovnat?“

- **Začněte na vysoké ceně.** Kdykoli začnete s cenovou nabídkou u základní, a tudíž té nejlevnější varianty vzhledu, riskujete tím, že velmi brzy dosáhnete nebo překonáte cenovou hranici, kterou zákazník v duchu považuje za svoji nejvyšší akceptovatelnou. To bude mít za následek, že „uvíznete“ u této nízké částky a nebudete klienta moci přesvědčit o koupi dražších variant a případných doplňků. Na druhou stranu, pokud začnete cenovou nabídku u té nejvyšší varianty provedení, která zahrnuje špičkové provedení po strážce zasklení, rámu nebo ozdobných prvků – budete moci postupně nabízet levnější varianty. Lze toho dosáhnout tak, že budete postupně nahrazovat položky nejvyšší kvality za levnější alternativy a postupně se přibližovat kýženému cenovému rozpětí, do kterého by se zákazník rád vešel. Velice často se stává, že si zákazník brzy uvědomí, že s každým dalším snížením ceny by současně musel slevit na svých nárocích na kvalitu. Právě tento aspekt pak vede klienta k tomu, že si snadněji odůvodní, proč se nakonec zase přece jen vrátil k původní, byť dražší variantě, kterou jste mu už dříve nabídli (protože „co je dražší, to také líp vypadá!“).

- **Utvrďte zákazníka ve správnosti jeho rozhodnutí.** Ještě předtím, než uvedete jakoukoli cenu, utvrďte jej v jeho rozhodnutí, a to např. slovy: „Tato volba se mi také opravdu líbí. Vybral jste si velmi dobře a bude se to na vaší zdi vyjímat naprosto skvěle! Dobrá tedy, přikročme k vypracování cenové nabídky pro tuto variantu...“ Tento styl jazyka napomáhá k rozptýlení jakýchkoli pochybností nebo zdrženlivosti v mysli zákazníka.

- **Přístup a chování.** Vždy se snažte o to, abyste s klienty měli přátelské a neformální vztahy. To se může projevit v tónu vašeho hlasu a jazyku, který používáte. Nemluvte se zákazníky povýšeně, neboť by se pak mohli cítit dotčeni. Řeč těla je také důležitá. Dávejte si pozor na to, abyste nedělali zbytečně přehnaná gesta nebo sebou vrtěli. Také se vyhněte obranným postojům, jako je překřížení rukou, a nikdy se k zákazníkovi nestavte zády, zvláště ne tehdy, když jeden z vás právě hovoří.

SDĚLENÍ CENY

Jedná se o chvíli, na které velmi záleží, takže se řiďte následujícími důležitými radami:

- **Prodávejte pocit, ne rám.** Zákazník nekupuje pouze čtyři kusy dřeva a sklo – kupuje jedinečné, ručně vyrobené designové řešení pro zkrášlení své cenné vzpomínky. Pocity mají mnohem větší hodnotu než rám samotný!

- **Dívejte se zákazníkovi zpříma do očí.** Vždy s klienty při sdělení ceny udržujte oční kontakt, aby nepochybovali o vašem přesvědčení o správnosti dané částky. Pokud budou mít podezření, že nevěříte své vlastní ceně, pak jí dozajista nebudou věřit ani oni.

- **Kontrola hlasu.** Váš hlas a chování o vás vypovídá velmi mnoho. Stůjte k zákazníkovi tváří v tvář a buďte při sdělování ceny uvolnění a klidní. Pokud byste mluvili příliš hlasitě, mohl by to být na zákazníka příliš velký nápor a narušilo by to jeho důvěru. Pokud však zvolíte umírněný a stálý tón hlasu, může to napomoci k přátelštějšímu průběhu. Vyjadřujte se jasně, nemumlejte a nemějte obavu z ceny, kterou se chystáte sdělit.

- **Zmírněte dojem z ceny.** Vyhněte se úhrnným údajům. Slova jako „sto“ a „tisíc“ mohou působit jako „slovní rána do hlavy“, což lze podstatně zmírnit tím, že místo toho uvedete pouze jednotlivé číslice. Například místo „Celkem to dělá tři sta osmdesát pět“ můžete říct „Celkem to dělá 3-8-5“. Pro vyjádření částek nad 1000 používejte dvouciferná čísla. Cena 1420 by se tak dala zhuštěně vyjádřit jako „čtrnáct-dvacet“.

- **Napište cenu na papír.** Někteří rámaři cenu klientovi raději ukáží napsáním na kus papíru, místo toho, aby ji sdělili ústně. Nejen, že tento přístup zmírňuje prvotní dojem při sdělení ceny, ale kromě toho pak má zákazník pocit, že se jedná o „speciální cenu“ určenou přímo pro něj. Tato metoda je také vhodná v případě, že musíte zákazníkovi sdělit cenu v přítomnosti více dalších zákazníků, kteří ji tak nebudou moci zaslechnout.

- **Uzavřete prodej.** Sdělení ceny je ideální příležitostí k tomu, abyste prodej dokončili, a to jednoduše tak, že ihned po sdělení ceny následuje závazná otázka. Například: „Celková cena za to činí... A dokdy to tedy budete potřebovat mít hotové?“. Nebo: „...a jakým způsobem si za to dnes přejete zaplatit?“. Díky této strategii zákazník nemá tolik času na to, aby příliš přemýšlel o ceně, protože mu zrovna byla položena další relevantní otázka, na kterou musí zareagovat přednostně a zodpovědět ji jako první.

PORAĎTE SI S PŘÍPADNÝM CENOVÝM ŠOKEM

Kdykoli zákazník při sdělení ceny „dostane šok“, neznamená to automaticky, že si daný produkt nekoupí nebo musíte snížit svoji cenu. Obecně to znamená, že nebyl psychicky připraven a musí znovu tuto informaci o ceně v hlavě zpracovat, aby si ji mohl odůvodnit.

Pamatujte na to, že ve srovnání s jiným vybavením domácnosti není zakázkové rámování drahé. Zákazníci si to tedy mohou dovolit. Pouze si musí sami pro sebe zdůvodnit tento nákup. Některým zákazníkům to bude trvat déle a na promyšlení budou potřebovat několik minut. Jiní zase budou potřebovat, abyste je utvrdili o adekvátnosti této ceny a pomohli jim si na ni zvyknout. Někteří klienti se pak mohou bránit: „Myslím, že si to nemohu dovolit!“ – nebo dokonce útočně: „Můžete mi nabídnout lepší cenu než tuhle?“

Zde jsou některé navrhované odpovědi a strategie, jak zákazníkovi dát pocit, že mohou opět získat kontrolu nad touto situací a předejít jejich zápornému rozhodnutí:

- „Naprosto vám rozumím. Většině lidí se tato cena zpočátku zdá příliš vysoká, záleží však na tom, jak moc to potřebujete.“
- „Pokud na to nestačí váš rozpočet, mohli bychom případně změnit paspartu/sklo/filetu nebo rám?“
- „Možná bychom mohli najít již hotový rám, který by vám pasoval?“
- „Když uvážíte, že to pravděpodobně bude viset na vaší zdi dalších 10 let, vyjde vás to na méně než 500 ročně, což je pouze 40 měsíčně.“
- „Pokud bych vám mohl nabídnout nižší cenu, učinil bych tak, ale naše ceny jsou založeny na ruční řemeslné výrobě, při které používáme materiály té nejvyšší kvality – a tu bychom nikdy nechtěli ošidit.“
- „Můžete nyní zaplatit pouze polovinu celkové ceny a druhou polovinu teprve tehdy, až si hotovou zakázku přijdete za několik týdnů vyzvednout.“

SLEVIT, NEBO NESLEVIT?

Podobné situace mohou vyvolat pokušení, abyste poskytli slevu. To však nedoporučuji. I když se může jevit jako efektivní, když v lidech převáží dobrý pocit z toho, že se jim podařilo uzavřít obchod, zneváží se tím skutečná hodnota a integrita vašeho produktu. Pokud chcete koketovat se zlevňováním, mějte na paměti, že nějakým způsobem peníze vydělat musíte. Buď budete muset strategicky nasadit přemrštěné ceny, nebo vážně snížit svoji marži, která vychází z fixních materiálových a mzdových nákladů vynaložených na výrobu vašeho produktu.

Pamatujte na to, že jenom proto, že si to sami nemůžete dovolit, ještě neznamená, že si to nemohou dovolit ani vaši zákazníci. Nejde o to, zda si to mohou dovolit – jde pouze o to, jak si to odůvodní. Jak se říká: „Nezáleží na tom, co říkáte, ale jak to říkáte.“ V konečném důsledku si myslím, že se jedná o „emocionální počty“; to, jaký v zákaznících vyvoláte pocit, je přímo úměrné tomu, kolik utratí.

Tento článek byl přeložen s laskavým svolením Picture Framing Magazine.

Autor: **Jared Davis** / Product & marketing manager společnosti Megawood Larson-Juhl.

Nové techniky ručního dokončení



L7

Lišty z kolekce L7 můžou na první pohled působit strojově, ale zdání klame. Ba naopak svoji exkluzivitu získává tím, že většina postupů je ruční práce, kterou nelze obejít strojově z důvodu zachování finálního, cíleného vzhledu. Seznamte se i vy s tímto náročným postupem ručního dokončování...

Složitost této lišty je především v počtu operací, které se na ní musí vykonat. Jedna lišta tak projde pracovníci rukama více než patnáctkrát.

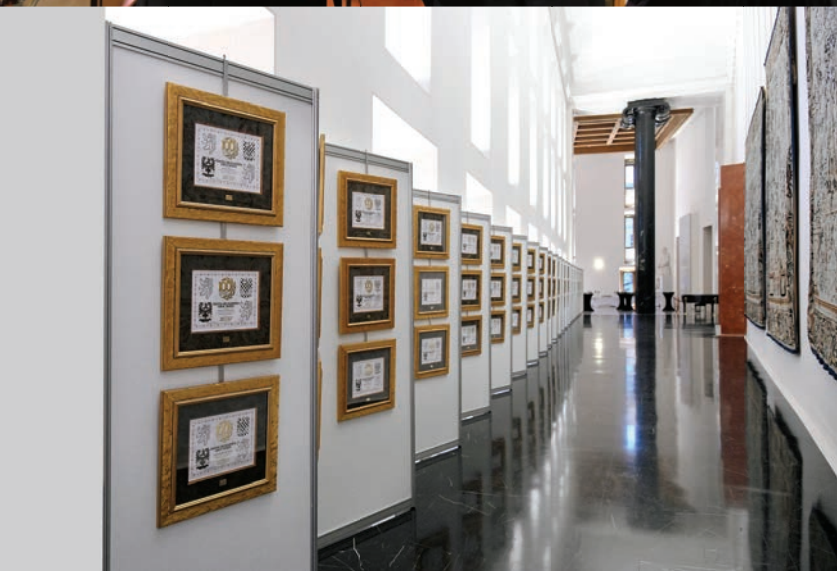
Před samotným zlacením se musí nanést na již vykřídovanou horní plošku lihová barva „šelak“. Neobvyklé je, že se křída nanáší pouze na tuto vrchní plochu a ostatní plochy musí zůstat neznečištěné, aby nedošlo k ohrožení dalších operací, které budou na liště probíhat. U ostatních lišt se vždy křídí celý povrch. Po nanesení mixtionu se pokládá plátkové zlato či stříbro, vytvoří se příčné čáry speciálním fixem tak, aby byly vidět pouze pod určitým úhlem. Plátkový kov se prodrásá brusným plátnem. Cílem těchto postupů je, aby se co nejpřesněji napodobily staré techniky zlacení. Povrch je nutné uzavřít ochranným šelakovým filmem a lakem, nejprve jedním směrem, po zaschnutí ještě jednou, směrem opačným, aby povrch nezačal oxidovat.

Lišta dále pokračuje do brusírny, kde se začistí nezlacené plochy na pásové brusce. Vše probíhá s velkou opatrností, aby nedošlo k poškození již pozlacené plochy. Z tohoto důvodu je nutné mnohdy ještě přistoupit k ručnímu broušení lišty smírkovým plátnem, aby se odstranila podkladová hmota a metal z boků lišty.

Na zbylé dřevěné plochy se nanese mořidlo (lazura) a ihned se musí setřít a zkontrolovat zlacená ploška. Po zaschnutí se namořené plochy lehce přebrousí brusným papírem, nanese se včelí vosk, aby se docílilo specifického matného povrchu.

Některé profily např. LS108184 se vykřídují ve dvojčeti a až po zlacení se lišty rozřezávají a profilují se. Tato operace také není obvyklá, většinou se profiluje ihned na začátku celého procesu.

Moderní, čistý, jednoduchý profil a záruka kvalitní ruční práce – to je L7. Najde si i u Vás své uplatnění?



100 nej

V listopadu proběhlo na Pražském hradě slavnostní vyhlášení výsledků soutěže „ČESKÝCH 100 NEJLEPŠÍCH“ a jako každoročně měla Lira tu čest zarámovat diplomy firmám, které se umístily mezi 100 nejlepšími. Jedná se o české firmy, podniky nebo společnosti z co nejširšího spektra ekonomických aktivit, které dosahují vynikajících, mimořádných či pozitivně pozoruhodných výsledků.

Rusko / St. Petersburg

St. Petersburg – město, které v minulosti změnilo název tolikrát, že si dodnes nikdo není jistý, který je ten aktuální. Je společně s Moskvou kulturním střediskem celostátního významu s mnoha památkami zapsanými do seznamu Světového dědictví UNESCO a největším ruským přístavem.

Mnoho z nás si pod ruským rámařským trhem představuje klasické zdobené lišty. Ano, ty stále nacházejí uplatnění v rámování např. pro církevní instituce, ale zjistili jsme, že není „zlatá jako zlatá“. Např. pro úspěšné uplatnění na trhu v rámování ikon je nutné zachovat přesně zlatý odstín, který se nachází v pravoslavných kostelech.

Běžný trh se ale již odklání od těchto klasických dokončení směrem k jednodušším, levnějším lištám. Důvodem je především stagnace ruského trhu, silná konkurence plastových lišt či snížená podpora kultury ze strany státu.

Ruský trh byl pro nás v letošním roce i nadále velmi úspěšným a do budoucna usilujeme o rozšíření především díky moderním novinkám, o které je zde zvýšený zájem. Rusko je velká země s velkým potenciálem a jsme rádi, že zde máme díky našim distributorům silné postavení na poli dřevěných lišt.

Dánská návštěva

Dalekou cestu k nám z Dánska vážila cca třicetičlenná skupina rámařů/sklenářů. V České republice strávili celkem čtyři dny, z toho téměř jeden celý den v Liře.

Vzhledem k tomu, že dánský trh je velice konzervativní a specifický, byli jsme rádi, že jsme tak početně skupině mohli komplexně představit naši výrobu, včetně všech modernizací, které se v naší firmě v letošním roce uskutečnily. Naše tradiční výroba na ně velmi zapůsobila.

Ve vzorkovně mohli vidět naši nabídku lišt a novinky, které chystáme v nejbližší době představit. Velmi nás potěšilo, že i přes náročný dánský vkus se tyto novinky líbily a zaznamenali jsme o ně velký zájem.

Setkání bylo inspirativní pro obě strany a do budoucna plánujeme rozšíření spolupráce především výrobou nových výrobků přesně podle dánského gusta, zajištěním jejich vysoké kvality a stabilních obchodních podmínek.

Zapište si do diáře...

Sedmičky Josefa Lady

Kdy? od 20. 11. 2017 – 31. 1. 2018

Kde? Tančící dům, Praha

Výstava k dvěma výročí Josefa Lady – 130 let od narození a 60 let od úmrtí. Přináší obsáhlý vhled do malířovy tvorby i osobního života. Ve čtyřech patrech Tančícího domu je vystaveno na 400 děl, některá z nich poprvé od roku 1957. V rámci doprovodného programu výstavy proběhnou vybrané středy od 18 hodin komentované prohlídky s vnukem malíře Josefem Ladou, pro které je nutná rezervace. Výstava Sedmičky Josefa Lady je největší přehlídkou Ladovy tvorby v Praze za posledních deset let. Je symbolicky umístěna v Tančícím domě v oblasti Podskalí, části Prahy mezi Jiráskovým náměstím a Výtoní, kde Josef Lada žil.

Tereza z Davle: Neue Mädchen

Kdy? 23. 10. 2017 – 11. 2. 2018

Kde? Alšova jihočeská galerie, Zámecká jízdárna, Hluboká nad Vltavou

První záběry z nové série smyslných černobílých snímků pořídila autorka už v roce 2012, ale těžiště celého cyklu vzniklo teprve letos. Němčina a lehce provokativní název výstavy naznačují, že se těsně váže k prostředí jihočeských Sudet, nejvíce okolí Českého Krumlova, kde fotografa momentálně žije. Odtud také pochází většina dívek na snímcích.

Daisy Mrázková: Co by se stalo, kdyby...

Kdy? 15. 11. 2017 – 1. 4. 2018

Kde? Villa Pellé, Praha

Název jedné z autorských knížek úžasné české malířky a ilustrátorky Daisy Mrázkové si organizátoři výstavy vypůjčili jako titul celé výstavy, která poprvé představí originály ilustrací autorčiných známých knížek – Haló, Jácíčku!, Můj medvěd Flóra, Auto z pralesa, Příběhy mravenčí chůvy a dalších.

16. Mezinárodní fotografické bienále Žena Woman Strakonice 2017

Kdy? Od 3. 12. 2017 do 30. 1. 2018

Kde? Maltézský sál a sál u Kata strakonického hradu

Výstava nejlepších fotografií v rámci mezinárodní soutěže pro amatérské i profesionální fotografy z celého světa, kteří pracují s tématem ženy a ztvárňují je ve všech situacích, které v životě ženy mohou nastat. Kategorie jsou žena, akt, volná barevná a volná monochromatická fotografie.

DESIGN SHAKER 2018

Kdy? 22. – 25. 3. 2018

Kde? PVA EXPO PRAHA v Letňanech

Design Shaker je největší jarní přehlídka interiérového designu, která probíhá v souběhu veletrhů bydlení FOR INTERIOR, FOR GARDEN, FOR HABITAT a BYDLENÍ, nové projekty. Cílem veletrhu je prezentovat současné interiérové trendy široké veřejnosti a současně vytvořit ideální platformou pro setkávání tvůrců – designérů, interiérových architektů a výrobců.

Kosmická architektura

Jana Konůpka

Kdy? od 5. 12. 2017 do 11. 03. 2018

Kde? Veletržní palác, Dukelských hrdinů 47, Praha 7

Kabinet představí akvarely a uhlové kresby z let 1926 - 46 Jana Konůpka věnované architektonickým vizím, abstrahovaným kompozicím vesmírných a snových „měst.“

Labyrintem dějin českých zemí

Kdy? od 10. 1. do 1. 7. 2018

Kde? Císařská konírna, Pražský hrad

Výstava představí formou originálních archiválií a dalších unikátních předmětů zlomové okamžiky ve vývoji českého státu od 10. století do současnosti. Návštěvníci budou moci zhlédnout pohřební insignie Přemysla Otakara II., obdivovat se originálům svazků zemských desek pražských, brněnských, olomouckých a opavských.

Architekt Friedrich Weinwurm

Nová cesta

Kdy? od 25. 1. 2018 do 20. 5. 2018

Kde? Esterházyho palác, Bratislava

Výstava připomene prostřednictvím dokumentů, literatury, fotografií a modelů dílo Friedricha Weinwurma (1885-1942) nejvýznamnějšího představitele architektonické avantgardy na Slovensku.

rok 2018 rámovaný
šťěstím a pohodou...



Lira

ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON · JUHL
GROUP