

Piše: Rešid Muratović, glavni i odgovorni urednik InStore magazina

U konsolidaciji organizovane trgovine veliki je potencijal za tradicionalnu trgovinu



Č

esto se oko nas dešavaju velike promjene, a da mi nismo ni svjesni te činjenice. Klimatski uslovi, globalizacija, demokratizacija samo su mali dio promjena koje su u procesu.

Probudimo se, nešto se dešava, naša se sudbina rješava

Ono što se trenutno dešava na našem tržištu, a vezano je za posao kojim se bavimo je konsolidacija organizovane trgovine. Od šest "velikih" došli smo na dva još veća. Jedan veliki like od svih, a posebno od nas iz InStore magazina za hrabrost, odvažnost i usmjerenost ka uspjehu. Vaš uspjeh je vezan i za naš uspjeh, i budite još bolji to očekujemo od vas, jer vi sada odlučujete "kuda ide ovaj brod" misleći naravno na ukupno tržište, s toga budite jaki, ali pravedni.

Ono što je važnije u ovom trenutku da moramo i mi više znati, htjeti i naravno smjeti. Prava je prilika da se pokrenemo, jer iskustva sa drugih znatno većih tržišta nas uče da u ovakvim situacijama svi smo u prednosti. Otvara nam se šansa za rast, nove izazove i potencijale.

Sama riječ konsolidacija znači da se nešto sređuje, organizuje, malo popravlja, a to je proces koji ima svoju zakonitost u smislu znanja i vremena, a pošto procesima upravljaju ljudi, neophodan je i taj faktor.

U svemu ovome mi mali, tradicionalni, kako nas vole zvati internacionalci i organizovani imamo veliku priliku. Da budem konkretan i direktan: Mali trgovci sad je vrijeme da svoju trgovinu proširite, renovirate "konsolidujete", sredite asortiman i napravite razgovor sa svojim dobavljačima, jer ste im važiji nego što mislite.

Vi koji imate lanac trgovina krenite u potragu za novim lokacijama, novim menadžerima i radnicima sa iskustvom, jer ih ima mnogo, tu oko vas. Krajnje je vrijeme da investirate u komunikaciju sa potrošačem iako su to samo vaše komšije, oni su samo potrošači i reaguju na isti način kako i kad ih komuniciraju drugi.

I naravno ono najvažnije, saslušajte svoje dobavljače, jer oni vas trebaju, a vi bez njih ne postojite...

Dragi moji dobavljači (principali i distributeri) mazite, volite velike, ali ne zaboravite male, još uvijek oni nose više od 60% tržišta.

Napomenimo još 13. novembar i Sarajevo Marketing Summit, događaj koji morate posjetiti. Budite tu da u ovom zvaničnom dijelu čujemo kako su uspješni postali to što jesu i tu opstali, a da u onom nezvaničnom uz kafu i ručak proćaskamo o našim potencijalima.

Svi ste pozvani . www.marketing-summit.ba