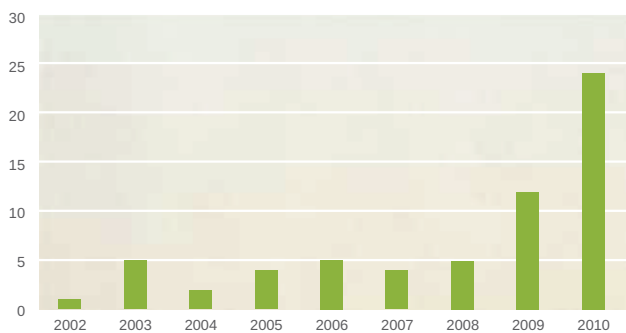


V. Nowoczesne placówki Grupy PSB

• Markety Mrówka

W omawianym roku jeszcze bardziej przyspieszyliśmy realizację planu tworzenia w miejscowościach powiatowych samoobsługowych placówek handlowych pod nazwą „PSB-Mrówka”. W minionym sezonie powstały 24 sklepy i w ten sposób pod koniec 2010 roku sieć liczyła 59 marketów (ryc. 14). Około 1150 pracowników na 75 tysiącach m² nowoczesnej powierzchni handlowej oferowało kilkadziesiąt tysięcy pro-duktów niezbędnych do renowacji oraz utrzymania domów, mieszkań i ogrodów.

Przeciętny sklep obsługuje populację 30-40 tysięcy mieszkańców. Szacujemy, że już około 1 milion rodaków, mieszkających na wsiach i małych miastach, zrobi zakupy w placówkach naszej sieci.



Ryc. 14.
Liczba otwieranych sklepów PSB-Mrówka i Mini-Mrówka w latach 2002-2010



Mapka 2.
Mapka sieci PSB-Mrówka w 2010 r.



Zdj. 18.
PSB-Mrówka, Stalowa Wola



Zdj. 19.
PSB-Mrówka, Włocławek

W połowie roku, w Spółce, rozpoczęli prace tzw. audytorzy, wysokiej klasy specjaliści, których zadaniem jest doradztwo właścicielom i kadrze kierowniczej w zakresie poprawy funkcjonowania marketów Mrówka, w takich aspektach jak zarządzanie, merchandising i gospodarka magazynowa. W ciągu kilku miesięcy dwoje specjalistów zrealizowało programy naprawcze w kilkunastu marketach. W ich efekcie placówki te znacznie poprawiły swoją efektywność – wzrosła liczba klientów i wartość ich zakupów, zaś towary zostały lepiej wyeksponowane.



• Sklepy Mini-Mrówka

Dotychczasowa witryna internetowa sieci została zastąpiona nowoczesnym, rozbudowanym serwisem, informującym o grupach produktowych oraz usługach, jakie klienci mogą nabyć w poszczególnych sklepach Mrówka. Serwis zawiera także wiele porad i zdjęć związanych z utrzymaniem lub remontem domów. Pojawiły się także pierwsze sklepy internetowe naszej sieci. Te nowe zasoby były w minionym roku stale przeglądane przez kilkanaście tysięcy internautów.

Podstawową formą komunikacji sieci Mrówka z klientami są kampanie promocyjne – dziesięć razy w roku lokalni mieszkańcy są zapraszani do zakupów poprzez, dostarczane do ich domów ulotki ze specjalnymi cenami na wybrane produkty. Istotnym elementem wsparcia sprzedaży są sezonowe katalogi „Wiosna” i „Jesień”. Każdy z nich zawiera ofertę kilkuset produktów najchętniej nabywanych przez klientów w określonej porze roku.



Sezonowy katalog sklepów PSB-Mrówka „Wiosna”

Bardzo dobrze przez klientów i pracowników jest odbierane „Radio Mrówka”. Jest to całodzienny serwis emitujący utwory muzyczne, przeplatane co kwadrans różnorodnymi reklamami i komunikatami np. lokalna prognoza pogody, rocznice, życzenia imieninowe, itp.



Ulotki promocyjne PSB Mrówka – wrzesień, grudzień

W roku 2010 rozpoczęliśmy tworzenie mniejszych sklepów detalicznych pod nazwą Mini-Mrówka (o pow. 300-800 m²) lokalizowanych głównie w miejscowościach gminnych. Zakładamy, że będą one w dużym stopniu prowadzone przez właścicieli małych firm kupieckich w oparciu o umowę franczyzową.

Opracowaliśmy podstawowe założenia tego konceptu – wzory umów i Katalog Wizualizacji. Pierwsze Mini-Mrówki powstały w Koninie i Kamionkach k/Poznań. Obie placówki mają powierzchnię ok. 500 m². Mini-Mrówki, ze względu na logistyczne, będą w większości zaopatrywane przez lokalny market Mrówka.



Poradnik „Budujący pomysły na sukces”



Katalog Wizualizacji „Mini-Mrówka”

W roku 2011 planujemy powiększenie sieci detalicznej do ok. 100 marketów i sklepów – w tym celu realizujemy kampanię telewizyjną, zachęcającą osoby fizyczne i podmioty gospodarcze do inwestowania w takie przedsięwzięcie oraz wydaliśmy specjalny poradnik pod tytułem „Budujący pomysł na biznes”.



Zdj. 20.
Mini-Mrówka, Kamionki

• Sklepy PSB-Profi

W 2010 roku rozpoczęliśmy wdrażanie wieloletniego programu uruchomienia placówek PSB-Profi, dedykowanych przede wszystkim obsłudze firm budowlanych. W większości będą to istniejące hurtownie, których dotychczasowa infrastruktura oraz sposób obsługi klientów zostanie odpowiednio przekształcony i udoskonalony.

Głównym asortymentem Profi są materiały niezbędne do codziennej pracy firm budowlanych, pochodzące od najlepszych dostawców PSB, takie jak: cement, wapno, materiały ściennie, izolacje wodochronne, pokrycia dachowe, rynny, termoizolacje, instalacje, chemia budowlana, stolarka, sucha zabudowa, sufity podwieszane, płytki ceramiczne, farby, materiały wykończeniowe, kostka brukowa, narzędzia i sprzęt budowlany oraz systemy oświetlenia.



Zdj. 23.

PSB-Profi, Bielsko-Biała



Zdj. 21.

PSB-Profi, Bielsko-Biała



Zdj. 24.

PSB-Profi, Biłgoraj



Zdj. 22.

PSB-Profi, Biłgoraj

Standardowa placówka PSB-Profi posiada następujące strefy:

- sklep samoobsługowy (ujednolicone regały, system kasowy, strefy towarowe),
- strefa obsługi klienta (rozmowy handlowe, wystawianie dokumentów),
- magazyn,
- strefa składowania towarów mogących zalegać na zewnątrz,
- miejsce do kompletowania towarów, odbieranych przez klientów w terminie późniejszym,
- parking,
- ekspozycje wybranych technologii budowlanych.

Pierwsze PSB-Profi powstały w Bielsku-Białej (inwestorem jest firma Pionex) i Biłgoraju (firma Fox).