



## Proiectele moderne cu elemente industriale, în tendințele anului

Interviu cu Ioana Tinca, director general Interior Store



*2016 se arată un an al noutăților și al efectelor dramatice, al eleganței și confortului în designul interior, apreciază Ioana Tinca, directorul general al "Interior Store". Potrivit domniei sale, anul acesta vom vedea mult mai multe proiecte moderne decât în anii trecuți, iar elementele industriale nu vor lipsi din acestea. Ioana Tinca a avut amabilitatea să ne acorde un interviu despre tendințele în design interior, evoluția companiei sale după perioada de criză și preferințele clienților.*

**Reporter:** Cum a evoluat piața designului interior anul trecut și ce perspective are în 2016?

**Ioana Tinca:** Piața designului interior și a mobilierului de lux a înregistrat creșteri încă din anul 2013. Trendul pozitiv al pieței imobiliare, faptul că multe dintre proiectele începute au fost reluate și finalizate, precum și demararea unor proiecte imobiliare noi au ajutat foarte mult piața designului interior.

2015 a fost, din punctul nostru de vedere, un an bun, un an cu multe proiecte de vânzări. Ne

așteptăm ca evoluția pozitivă să continue și în acest an, iar 2016 să aducă o creștere a numărului de clienți și proiecte cu cel puțin 30% față de anul trecut. **Reporter:** Ce tendințe sunt în acest an, atât legate de modele, cât și de culori și materia prima utilizată?

**Ioana Tinca:** 2016 se arată un an al noutăților și al efectelor dramatice, al eleganței și confortului îmbinate perfect în interioare aerisite și spectaculoase, în același timp.

În ceea ce privește stilul amenajărilor, cu siguranță în 2016 vom vedea mult mai multe proiecte moderne decât în anii trecuți, iar elementele industriale nu vor lipsi din acestea. De asemenea, stilul clasic reinterpretat are clientela sa, așa că îl vom regăsi și anul acesta în destul de multe locuințe.

Albastrul va fi, cu siguranță, culo-

area anului, dar asta nu înseamnă că nu vom regăsi și culori metalice sau roz în noile interioare.

Din punct de vedere al materialelor, tendința utilizării materialelor naturale este foarte mare. Lemnul natur, piatra naturală și blana vor fi în topul preferințelor.

**Reporter:** Ce buget alocă clienții pentru achiziționarea produselor de mobilier și accesoriilor?

**Ioana Tinca:** Bugetele alocate de către clienții noștri pentru achiziționarea de mobilier și decorațiuni interioare variază foarte mult, datorită unor elemente precum: nivelul veniturilor, gama și nivelul de produse pentru care optează, mărimea locuinței etc.

Interior Store comercializează o gamă vastă de produse, atât din segmentul mediu, cât și mediu plus și premium, ceea ce ne ajută să oferim clienților noștri cele mai

bune soluții de amenajare, mobilare și decorare în funcție de bugetul pe care aceștia îl dețin.

În general, bugetele clienților noștri pentru mobilarea, utilizarea și decorarea unei locuințe cu produse din nivel mediu, pornesc de la 8.000 euro și pot ajunge până la 20-30.000 euro pentru aceeași locuință cu produse premium.

În ultimii ani, avem foarte multe proiecte cu bugete mari alocate pentru mobilare și decorare, ceea ce ne bucură foarte mult.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile în domeniul mobilei?

**Ioana Tinca:** În ultimii ani, a existat o ușoară tendință de creștere a nivelului de prețuri, în special pentru produsele de nivel mediu. Creșterile înregistrate pentru aceste produse nu au depășit însă 3%-5%.

Avem însă și câțiva furnizori de produse premium care și-au majo-

*"Ne așteptăm la o creștere cu 30% a numărului de clienți, în 2016".*



rat prețurile cu până la 12%. Cu toate acestea, vânzările nu au fost afectate de aceste creșteri, mai ales în segmentul de lux.

**Reporter:** Cum s-au educat consumatorii, în acești ani de criză?

**Ioana Tinca:** Este adevărat că am observat câteva schimbări importante în comportamentul clienților noștri în și după perioada de criză economică, însă aceste schimbări ne-au bucurat.

Aceștia au început să fie mult mai atenți și mai interesați de achizițiile pe care le fac, cel puțin în acest domeniu. Dacă înainte deciziile de cumpărare erau foarte rapide și determinate în general doar de aspectele estetice, în ultimii ani clienții noștri au început să solicite cât mai multe informații despre produsele pe care doresc să le achiziționeze - informații legate în general de materialele din care acestea sunt realizate, de finisaje, dar și de garanție și servicii conexe. Acesta este însă un lucru pozitiv pentru noi, pentru că doar așa clienții pot face diferența între produsele comercializate pe piață.

**Reporter:** Ce produse oferă Interior Store pentru a se diferenția de ceilalți competitori?

**Ioana Tinca:** În primul rând, Interior Store oferă o gamă completă de produse pentru amenajarea, mobilarea și decorarea locuinței - începând de la produse pentru finisaj, până la mobilier și decorațiuni interioare.

Interior Store comercializează produsele a peste 600 de branduri, marea majoritate a furnizorilor noștri fiind companii din Italia, însă lucrăm și cu furnizori din Anglia, Franța și Spania.

Cred că ceea ce ne diferențiază de competitorii noștri este și faptul că oferim clienților

soluții complete pentru locuințele lor - începând de la proiectare și până la predarea la cheie a proiectului, în bugetul alocat de fiecare client în parte.

**Reporter:** S-a simțit criza pe piața mobilierului de lux?

**Ioana Tinca:** Nu atât de mult că în alte domenii. Pentru noi, criza nu s-a resimțit la nivelul produselor de lux, ci la segmentul mediu de produse.

În perioada de criză economică, vânzările produ-

selor de lux nu au înregistrat modificări semnificative în niciun fel, clienții produselor premium rămânând fideli.

Scăderi au fost înregistrate, în schimb, la nivelul produselor medii - unde clienții nu au mai fost dispuși să facă investiții în locuințe.

**Reporter:** Ce strategie a abordat compania pentru a depăși perioada de criză?

**Ioana Tinca:** Interior Store a depășit cu bine perioada de criză. În acea perioadă, compania no-

astră a făcut multe investiții - care ne-au și ajutat să depășim momentul.

Nu putem spune că au existat modificări semnificative ale prețurilor în acea perioadă, cel puțin nu pentru produsele pe care Interior Store le comercializează. Foarte puțini furnizori au ales să facă modificări ale listelor de prețuri atunci.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri ați realizat anul trecut față de 2014?

**Ioana Tinca:** Anul 2015 a adus o creștere a cifrei de afaceri pentru

*"Albastrul va fi, cu siguranță, culoarea anului, în design interior"*







compania noastră. Vânzările în 2015 au crescut cu aproximativ 30% față de anul 2014.

**Reporter:** Care este relația modernă dintre tehnologie și design?

**Ioana Tinca:** Tehnologia are un rol foarte important și în designul interior, ca în mai toate domeniile în prezent. Începând de la produsele specifice proiectării de design interior și până la tehnologia foarte avansată pe care o regăsim în fabricile furnizorilor

noștri - aceasta are o importanță deosebită și oferă foarte multe avantaje.

**Reporter:** Cum privesc/ce așteptări au persoanele ultrabogate de la design?

**Ioana Tinca:** În general, mulți dintre clienții noștri au venituri foarte mari - în special clienții produselor premium.

Este greu de răspuns la această întrebare, pentru că ține foarte mult de fiecare persoană în parte, de așteptările pe care le are

și de cum tratează în general orice subiect. Am întâlnit, în cei peste zece ani de activitate, foarte mulți oameni cu care am lucrat; iar acesta este un domeniu în care trebuie să ajungi să cunoști omul pentru a putea obține pentru el ceea ce își dorește; și fiecare dintre ei este diferit, are așteptări și cerințe unice.

În general, clienții noștri cu venituri foarte mari sunt foarte pretențioși și caută să obțină întotdeauna "altceva", ceva unic, per-

sonalizat - care să vorbească de la sine. Aceștia optează în special pentru un stil clasic sau clasic reinterpretat, cu produse personalizate special pentru ei.

Pentru noi, fiecare proiect este foarte important - însă cu siguranță, când ai și un buget generos cu care să faci lucruri spectaculoase, ai mult mai multe opțiuni, pentru că totul să iasă perfect!

**Reporter:** Vă mulțumesc!

