



Materiallele de construcții ecologice vor prinde din ce în ce mai mult teren

(Interviu cu domnul Cosmin Răileanu, CEO și fondator Vindem-ieftin.ro)

Un concept unic în România, lansat în anul 2014 cu scopul de a revoluționa comerțul clasic cu materiale de construcții, Vindem-ieftin.ro a încheiat anul 2022 cu o cifră de afaceri de 15 milioane de euro. "Planul nostru este să atingem pragul de 100 de milioane de euro în 2028. Practic, ne dorim să ajungem la fiecare client ce

construiește și să îi fim alături la fiecare etapă", ne-a spus Cosmin Răileanu, CEO și fondator Vindem-ieftin.ro, în cadrul unui interviu. În opinia acestuia, materialele de construcții ecologice vor prinde din ce în ce mai mult teren, această piață fiind acum estimată la 2% din totalul vânzărilor de materiale de profil din țara noastră.

Reporter: De când activați pe piața noastră de profil?

Cosmin Răileanu: Vindem-ieftin.ro este un concept unic în România, ce a fost lansat în 2014 cu scopul de a revoluționa comerțul clasic cu materiale de con-

strucții. Modelul nostru de business ilustrează expresia celei mai puternice revoluții în domeniu din ultimii 100 de ani.

Compania elimină costurile mari de logistică, stocare și manipulare multiplă și face direct legă-

tura dintre fabrică și clientul final, fără ca produsele să mai treacă prin depozitele unui magazin de bricolaj. Este o modificare radicală a modelului de business consacrat, care în engleză se numește disruption.

În cei nouă ani de activitate am reușit să atragem peste 300 de furnizori excepționali și peste 75.000 de clienți ce au scutit timp și mai ales bani. Suntem singura companie din România care vinde beton la cifă cu o rețea națio-



COSMIN RĂILEANU:

"Materialle de construcții ecologice vor prinde din ce în ce mai mult teren. În România, această piață este estimată la 2% din totalul vânzărilor de materiale de profil".

nală de peste 100 stații. Oferim toată gama de materiale de construcții: de la materiale pentru structură și fundație, învelitori și sisteme complete pentru acoperiș, termoizolații până la materiale pentru finisajele interioare și exterioare. Cumperi totul dintr-un singur loc, de la prima cărămidă și până la ultimul bec. Consultanța este mereu gratuită pentru toți clienții, indiferent dacă vor cumpăra sau nu de la noi.

Am încheiat anul 2022 cu o cifră de afaceri de 15 milioane de euro. Planul nostru este să atingem pragul de 100 de milioane de euro în 2028. Practic, ne dorim să ajungem la fiecare client ce construiește și să îi fim alături la fiecare etapă.

Reporter: Care sunt caracteristicile specifice francizei ce stă la baza activității dumneavoastră?

Cosmin Răileanu: Depozit Virtual este conceptul pe care l-am lansat în urmă cu un an și jumătate și înlocuiește cu succes clasicul Depozit de materiale de construcții. Este o afacere la cheie destinată freelancerilor pasionați de inovare, cu un cost de activare de 1190 euro. Cu alte cuvinte, depozitul fizic care vinde acum materiale de construcții se va transforma în viitor în virtual. Depozitul Virtual este singura franciză de materiale de construcții din Rom-

ânia care atrage cei mai remarcabili vânzători cu experiență sub umbrela brandului creat în nouă ani de activitate.

Orice persoană cu spirit antreprenorial și talent în vânzări poate deveni partener își poate stabili singur marjele comerciale, având doar un computer și un telefon, are autonomie și libertatea de a lucra de oriunde. Ideea a avut un răspuns puternic și, de la zece astfel de depozite virtuale planuite pentru 2022, au fost activate 30. În următorii ani vom activa 200 de depozite virtuale și vom extinde conceptul în două țări europene.

Reporter: Cum au primit consumatorii acest tip de afacere?

Cosmin Răileanu: Consumatorul final nu a fost afectat de această schimbare. Noi am făcut transferul meseriei de consultant angajat, către cea de Depozit Virtual. Pașii, procedurile și fluxul de lucru au rămas neschimbate. Clienții au înțeles economia de timp, importanța consultanței, negocierea prețurilor și avantajele comerțului online. Fiecare listă de materiale trimisă de un client este alocată unui Depozit Virtual cu care stabilește detaliile, negociază prețurile produselor în funcție de cantitate și de zona de livrare, iar apoi rămân în contact pentru orice informație sau nevo-



ie ulterioară. Depozitul Virtual este locul unde clienții câștigă bani, timp și beneficiază de consultanță tehnică de specialitate.

Reporter: Ce evoluție are cererea pe acest segment și din ce zone vine aceasta cu preponderență?

Cosmin Răileanu: Cei care au preluat un Depozit Virtual au experiență anterioară în vânzări, iar unii chiar în domeniul în care activăm și noi. Cât despre consumatorul final, aceștia vin din zone variate, atât din România, cât și din Europa.

Reporter: Care este profilul clientului dumneavoastră?

Cosmin Răileanu: Profilul clientului ar putea fi ilustrat de persoane care construiesc (civil sau industrial) sau renovează și pentru care transparența este importantă.

Clienții care apelează la noi economisesc timp și bani. Nu mai sunt nevoiți să alerge prin depozite și hipermarketuri pentru a găsi cel mai bun preț, ci pot comanda orice au nevoie din confortul casei. Tot procesul se reali-

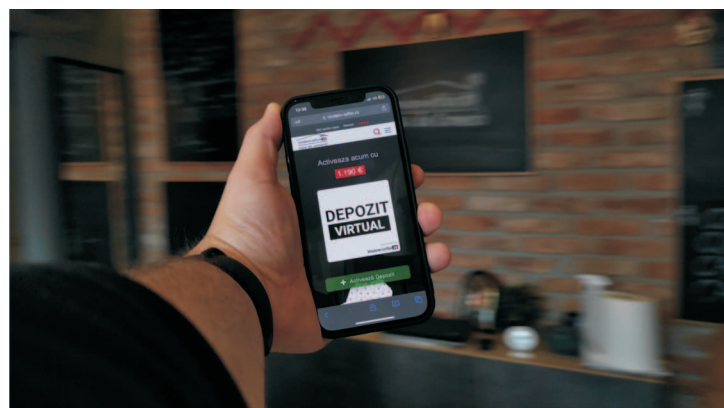
zează telefonic, iar marfa este livrată direct din fabrică la adresa clienților. În medie, un client ajunge să economisească chiar și 20% la o listă întreagă de materiale. Depinde foarte mult de cantitate, produs și stocurile furnizorilor din momentul respectiv.

Reporter: Ce diferențe există între prețurile materialelor de construcții comercializate în mod tradițional și costurile materialelor pe care le vindeți dumneavoastră (daca există)?

Cosmin Răileanu: În domeniul materialelor nimeni nu are cel mai bun preț tot timpul. Există fluctuații mari de prețuri și stocuri. De aceea noi sfătuim clienții ca înainte să achiziționeze să aibă în față mereu minim trei oferte.

Cel puțin noi avem sute de exemple când diferențele între oferte au fost și peste 25%, pentru că cei ce le vindeau se bazau pe lipsa de experiență a clienților sau pe comoditatea lor. Suntem într-o perioadă în care clienții nu își mai permit să amestece într-o lucrare manopera cu materialele, pentru că lipsește transparența și

"Depozit Virtual este conceptul pe care l-am lansat în urmă cu un an și jumătate și înlocuiește cu succes clasicul Depozit de materiale de construcții. Este o afacere la cheie destinată freelancerilor pasionați de inovare, cu un cost de activare de 1190 euro".



Materiale de construcții

asa apar pierderile pentru beneficiar.

Așa cum am menționat mai sus, clienții plătesc doar prețul materialelor, nu și costurile de logistică, manipulare sau stocare care se regăsesc în prețul de la raft al unui depozit clasic. Prețurile variază în funcție de cantitate și zona de livrare și pot fi chiar și cu 10-15% mai ieftine comparativ cu un depozit clasic.

Nu suntem un magazin online chiar dacă activăm online și așa ar părea. Prețurile noastre nu sunt fixe, ci între două variabile de minim și maxim, iar clientul lasă pe site doar o listă cu materialele de

"Cele mai vândute materiale de construcții ecologice au fost vata din lână de oaie, cărămida eco, vopseaua lavabilă sau linoleumul biodegradabil".

care este interesat sau doar etapa la care este construcția. Vânzarea se va face cu un Depozit Virtual cu care clientul poate negocia prețul și condițiile.

Suntem primul market network din România, iar pentru noi cele două sloganuri "Vindem ieftin pentru că vindem mult" și "Vindem mult pentru că vindem ieftin" transmit clar direcția pe care ne-am ales-o în această piață.

Reporter: Cum apreciați evoluția pieței construcțiilor?

Cosmin Răileanu: Scumpirile din ultimul an s-au reflectat inclusiv în prețurile apartamentelor, iar dorința de accesare a unui credit imobiliar pe 30 de ani s-a diminuat considerabil. Prin urmare, vom asista la o încetinire a pieței imobiliare atât din punct de vedere al șantierelor deschise, proiectelor livrate, dar și al tranzacțiilor.

Reporter: Ce tendințe există în piața pe care activați?

Cosmin Răileanu: Materialele de construcții ecologice vor prin-

de din ce în ce mai mult teren. În România, această piață este estimată la 2% din totalul vânzărilor de materiale de profil. Cifra este în continuă creștere, producătorii din domeniu urmărind cu interes dezvoltarea de produse și soluții eco-friendly, ceea ce va duce la o dublare a ponderii vânzării de produse ecologice până la finele anului 2024. Cele mai vândute materiale de construcții ecologice au fost vata din lână de oaie, cărămida eco, vopseaua lavabilă sau linoleumul biodegradabil.

Reporter: Credeți că urmează o nouă criză în domeniu?

Cosmin Răileanu: În virtutea situației create de război, asistăm în ultima perioadă la o calmare a prețurilor în piață, acest lucru fiind datorat prin faptul că importatorii români și-au mutat interesul către zone industriale din Orientul Apropiat, astfel că deficitul de materie primă și materiale de construcții a reușit să fie acoperit prin importurile din aceasta zonă.

Reporter: Cum vedeți perspec-

tivele sectorului?

Cosmin Răileanu: Oamenii au devenit mai interesați de construirea caselor în regie proprie decât de achiziția unui apartament cu două camere printr-un credit pe 30 de ani. Astfel de proiecte vor lua avânt în perioada următoare. Visul oricărui om este să aibă o casă și o grădină, iar cei mai mulți urmează lanțul clasic: chirie, apartament, casă. Pe fondul scumpirilor din segmentul rezidențial, clienții sunt tot mai tentați să își construiască propria casă pe pământ, încurajați de altfel și de sistemul de lucru hibrid în care nu mai este atât de necesară o prezență la birou.

Reporter: Mulțumesc!

