



Adaptarea - soluția Reve la provocările economiei

(Interviu cu Bogdan Precup, directorul general al Reve)

Compania Reve, producătoare de piscine, saune, băi de aburi și spa-uri, a încheiat anul 2023 cu o cifră de afaceri de 500.000 de euro, ne-a transmis Bogdan Precup, directorul general al societății.

Acesta estimează că va putea păstra rezultatul financiar de anul trecut și în 2024, sperând la o ușoară creștere a vânzărilor.

Bogdan Precup ne-a vorbit, într-un interviu, despre activitatea companiei, dar și despre tendințele din piață, noutăți și competiție.

Reporter: Economia actuală vine cu tot mai multe provocări - dobânzi, inflație, tehnologie etc... Cum evoluează domeniul în care activați, în acest context?

Bogdan Precup: Adaptare. Aceasta este soluția noastră referitoare la situația economică actuală. Fiecare proiect înseamnă o cerință nouă, dar și un buget diferit și, din

acest motiv, încercăm să ne adaptăm de fiecare dată. Deoarece produsele noastre nu se încadrează în segmentul de soluții standard, fiecare cerință este tratată separat, pornind de la dorința Beneficiarului și până la bugetarea corectă a produsului final.

Reporter: Cum vă adaptați noilor tendințe tehnologice și trendului

de retail online?

Bogdan Precup: Construcția noastră ca societate comercială este îndreptată exclusiv către mediul offline. Am tatonat, bineînțeles, și trendul online, însă direcția noastră rămâne neschimbată. Ne îndreptăm atenția către clienții care doresc să investească în proiecte de uz privat sau comercial.

Satisfacția este infinit mai mare când vezi că în urma ta rămâne un lucru bine apreciat.

Reporter: Din ce zone vine cererea în special?

Bogdan Precup: Aș putea spune că, în momentul de față, există o pondere mai mare din partea me-

(continuare în pagina 50)



BOGDAN PRECUP:

"Construcția noastră ca societate comercială este îndreptată exclusiv către mediul offline. Am tatonat, bineînțeles, și trendul online, însă direcția noastră rămâne neschimbată. Satisfacția este infinit mai mare când vezi că în urma ta rămâne un lucru bine apreciat".

(urmăre din pagina 48)

diului privat, în special din partea consumatorilor casnici. Se simte totuși un trend în creștere și în zona mediului comercial, însă într-un ritm destul de lent.

Reporter: Care sunt tendințele în piață (piscine/spa&wellness)?

Bogdan Precup: Piața din România este destul de bine definită. Există foarte cunoscute și aici fac referire atât la piscina cu membrana PVC, cât și la piscina finisată cu ceramică, însă destul de încet își fac loc și alte produse: piscina din inox, piscina din polipropilenă, piscina din ceramică, piscina din acril.

Reporter: Care este bugetul mediu al unui cumpărător și ce profil are clientul dumneavoastră?

Bogdan Precup: Bugetul mediu se situează undeva la 30.000 de euro pentru o piscină. Clienții noștri sunt persoane care cer referințe din piața liberă, își fac temeinic temele în ceea ce privesc ale-

gerea partenerului de afaceri, iar la final transferă încrederea și responsabilitatea către noi.

Reporter: Cum se educă clienții din domeniu - mă refer atât la cei care-și cumpără piscine, cât și la cei care au amenajate spații de spa și wellness?

Bogdan Precup: Pentru pionierii piscinelor și ai wellnessului putem vorbi de experimentare. Odată trecut prin situații mai puțin plăcute, înțelegi ce ai nevoie și automat știi și ce să ceri în viitor. Pentru un segment destul de mare de clienți, aceasta a fost rețeta uzuală. Pentru cei care investesc astăzi, internetul oferă un suport extraordinar de bine pus la punct în ceea ce privește informația și documentarea. Există grupuri dedicate de posesori de piscine, documentații de la diverși producători și furnizori, articole, experimente etc.

Reporter: Ce produse noi aveți anul acesta?

Bogdan Precup: Anul acesta

am introdus în portofoliul nostru piscina din polipropilenă. Acest tip de produs este foarte apreciat pe piață de vest a Europei, atât datorită proprietăților materialului, cât și a timpului scurt de implementare. De asemenea, promovăm și căzile cu hidromasaj, atât de uz privat, cât și uz comercial, datorită timpului scurt de livrare, dar și din cauza întreținerii facile și ușoare.

Reporter: Cum vedeți evoluția Inteligenței Artificiale (este o provocare sau o oportunitate în activitatea dumneavoastră)?

Bogdan Precup: Pentru moment, AI nu se face simțită în acest domeniu. Mai repede îl pot considera o provocare, deoarece implementarea ei nu poate înlocui factorul uman. Zona de interes pentru AI este destul de insignifiantă în ceea ce presupune construcția unei piscine, saune etc., dar cred că își poate găsi o poziție în ceea ce înseamnă tratarea apei din piscină.

Reporter: Cum caracterizați concurența?

Bogdan Precup: Concurența din România se înscrie pe drumul corect și normal. Evoluăm împreună, dezvoltăm parteneriate și prietenii și participăm cu toții la dezvoltarea pieței locale.

Reporter: Ce rezultate financiare ați avut anul trecut și ce estimați faceți pentru acest an?

Bogdan Precup: Anul financiar 2023 a fost încheiat cu o cifră de afaceri de 500.000 de euro. Estimările noastre privesc o menținere a acestei cifre, poate o ușoară creștere.

Reporter: Mulțumesc!

