**Wojciech Jankowski, *Nice Polska***

W naszej branży trudno wszystko przenosić do świata cyfrowego, ale czasy wymuszają na nas pewne zmiany. Niedawno przeprowadziłem małą wideokonferencję zatytułowaną: „Jak partnerzy handlowi Nice radzą sobie w dobie pandemii?". Razem z trzema osobami spróbowaliśmy podsumować sytuację w branży automatyki po pierwszych dwóch miesiącach nowej rzeczywistości. Przyniosło to wiele ciekawych spostrzeżeń, gdyż każdy z uczestników funkcjonuje w innym segmencie. Wszyscy właściwie nie pracują z ostatecznymi klientami, ale z instalatorami. Pytałem zatem, jak wyglądają wyniki sprzedażowe i jak musieli przeorganizować działalność swoich firm.

**Jeremi Filuś** – właściciel firmy ***Fistal***, z przygranicznego Kostrzyna nad Odrą, ocenił, że sprzedaż w kwietniu spadła do 60 procent. Najbardziej w hurcie, bo niewiele może wywieźć z powodu zamkniętej granicy. Lepiej jest w sprzedaży indywidualnej. Klienci ciągle zamawiają ogrodzenia, tylko jest kłopot z montażami, a więc i otrzymaniem zapłaty.

Spowolnienia natomiast nie widać w branży osłon zewnętrznych. **Jakub Wiśniewski** szef firmy ***Esima Rolety*** powiedział, że zastanawia się jak zaspokoić wzrost zapotrzebowania.

*Uczestnicy wideokonferencji (od lewej): Jeremi Filuś, Wojciech Jankowski, Jakub Wiśniewski, Marcin Ficek.*

W tym roku firma notuje wyjątkowo duży wzrost sprzedaży.

Problem jest inny: z powodu zamkniętych żłobków i przedszkoli część pracowników musiała zająć się opieką nad dziećmi i brakuje ludzi do pracy. Wyzwaniem jest więc pogodzenie zwiększonego popytu z niedoborem pracowników.

Jeszcze inaczej wygląda sytuacja u kolejnego partnera Nice, firmy ***E-System***, która bardzo szybko wdrożyła zmiany i przeszła na pracę w trybie zdalnym. Dla bezpieczeństwa już na początku marca zrezygnowała ze szkoleń stacjonarnych.

Podczas naszej wideokonferencji wiele uwagi poświęciliśmy tematowi: jak nie wpaść w kwarantannę. W magazynie, gdzie normalnie pracuje 6 osób, przychodzą tylko trzy, aby w razie kwarantanny mogły pracować pozostałe, które nie miały kontaktu z zakażonymi. To problem, bo ludzie muszą pracować po 10 godzin, żeby wysłać zamówione towary. Zmiany zaszły także w sprzedaży lokalnej, bo sklep został zamknięty. Każdy może zamówić towar telefonicznie i odebrać go w wyznaczonym miejscu przy magazynie. Okazało się, że w ten sposób można sprzedać więcej niż wtedy, gdy sklep był otwarty.

**Macin Ficek** właściciel E-system zapewnił, że po kwietniu nie ma żadnych obaw o przyszłość. Moi rozmówcy zwrócili uwagę, że w sytuacji, gdy klienci mają więcej czasu, bardziej popularny staje się system sprzedaży DiY. To może pozbawić pracy niektórych instalatorów, bo klienci będą próbować ich pominąć i zrobić wiele rzeczy samodzielnie. Gorzej może być także ze sprzedażą poprzez deweloperów, bo wielu inwestorom banki odmówiły kredytów na budowę. Partnerzy Nice zwrócili też uwagę, że czas ewentualnego spowolnienia powinniśmy wykorzystać na samorozwój, poziomu wiedzy oraz zdalne doradztwo skierowane do klientów. Robi się webinaria, zdalne szkolenia oraz filmy szkoleniowe. To w najbliższej przyszłości może być ważnym elementem przewagi konkurencyjnej.