

Vinařství: Zámečník
Adresa: Rudé armády 64, 691 58 Dolní Dunajovice
Kontakt: pan Jiří Zámečník

Jak velkou plochu vinic obhospodařujete?

5,5 ha, z toho 1ha pronajatý.

Kolik lidí pracuje ve vašem vinařství?

2, výpomoc v rámci rodiny (syn)

Jaké objem vína ročně vyrobíte?

Kolem 25 000l

V jakém poměru jsou vína z vašich vinic vzhledem k nakoupeným hroznům?

Nakupují asi 10% hroznů, záleží na ceně a roku.

V jakém poměru prodáváte sudové a lahvové vína?

Sudové 60%, lahve 40%.

>> Co vás motivuje prodávat i sudová vína?

Sudové víno je pro pana Zámečníka zárukou stálého příjmu.

Jakého poměru byste chtěli dosáhnout? Je pro vás poměr, kterého momentálně dosahujete optimální, a pokud ne, v čem vidíte překážku ho dosáhnout?

Snaha rámci 5let dosáhnout 80% lahvové produkce.

V jaké cenové relaci se pohybují vaše vína?

Sudová vína: 35 – 80 Kč bez DPH

Lahvová vína: 70 – 220 Kč s DPH

Jakým způsobem tvoříte cenu vašich produktů?

Sudové – jednání s vinotékami, většinou jde cena až na hranu nákladů a nutné marže. Lahve cena dle úvahy o kvalitě vína a konkurenci.

Jaký prodejní kanál upřednostňujete?

- Přímý prodej x
- Prodej do vinoték x
- Prodej obchodním řetězcům
- Prodej skrz zprostředkovatele
- Jiné

Jaké procento vaší produkce prodáte skrz následující prodejní kanály?

SUDOVÁ VÍNA

Přímý prodej: 20%

Prodej do vinoték: 80%

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele:

Jiné:

LAHVOVÁ VÍNA

Přímý prodej: 70%

Prodej do vinoték: 30%

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele:

Jiné:

Jakým způsobem nejčastěji navazujete kontakty s koncovým zákazníkem?

V dnešní době především turisté.

>> Jakým způsobem se tento kontakt snažíte udržet? Máme nějaký „klub“, facebookovou stránku, nebo zasíláte zákazníkům newslettery?

Jen mailem (databáze kontaktů, kdy mají zákazníci zájem a sami si řeknou).

>> Prodáváte své produkty prostřednictvím e-shopu?

Ne. V jednání s vinotékami, které po internetu prodávají.

Pocítujete podporu z profesních a zájmových vinařských organizací, z hlediska podpory prodeje? V čem by Vám tyto organizace mohli více pomoci?

Ano, především kolegalita (doporučení turistům navštívit i sklep pana Zámečnicka např. kvůli vínu, které oni sami nemají).

Dáří se vám s vašimi produkty pronikat na zahraniční evropské / mimoevropské trhy?

Nesnaží se pronikat.

Jaké vidíte bariéry vstupu na nové trhy?

Žádnou.

Které legislativní opatření vám dělá největší problémy a proč?

Nejistota spojená s novelizací vinařského zákona.

Kde vidíte mezeru v legislativě, která Vás znevýhodňuje na trhu vůči domácím a zahraničním producentům?

Pančování vína není trestný čin. Panu Zámečnickovi se také zdá, že vinařský zákon byl je šitý na míru velkým vinařským podnikům (dále nespecifikováno).

Účastnil jste se akcí Otevřené sklepy, Pálavské vinobraní, nebo nějaké z místních výstav vín? Pokud ne, tak proč?

Ano FOS místní i nadace Partnerství, Pálavské vinobraní, výstavy vín atp.

Pomáhají Vám tyto akce s navazováním kontaktů pro přímý prodej vašich produktů? Pokud ano, která je podle Vás nejpřínosnější.

Pálavské vinobraní z hlediska kontaktů na místní vinaře a partnery – vinotéky.

Co si představujete pod pojmem vinařský turismus?

Cyklisty – pan Zámečnick má sklep přímo na trase vinařských cyklistických stezek hned zpočátku obce.

Pocítujete nárůst poptávky po vašich vínech ze strany koncových spotřebitelů v turistické sezóně ze strany tzv. vinařských turistů, tak jak je chápete?

Rozhodně.

Jsou pro vás tyto příjmy tak podstatné, že by Vám v případě výpadku způsobily existenční problémy?

Rozhodně by to byla citelná rána a problém.

>> Dokázal byste říci, jaké procento z Vašich přímých prodejů tvoří prodeje právě turistům?

Zhruba 50% lahvové a 40% sudového vína.

Snažíte se orientovat na tento segment? Pokud ano, tak jak?

Ano, poutače, zahrádka, cyklostojany u sklepa atp. Pension ve vzdálené budoucnosti možná.

Na co jste z profesního hlediska zvláště pyšní?

-