

Vinařství: Balážovi
Adresa: Sklepní 648, 961 58 Dolní Dunajovice
Kontakt: Lucie Balážová

Jak velkou plochu vinic obhospodařujete?

12 ha (vlastní). Cílem 15 ha.

Kolik lidí pracuje ve vašem vinařství?

Baláž Jiří + 2 >> Vinohradnictví

Baláž Jan + 2 >> Zpracování a administrativa.

Výpomoci na zelené práce z řad důchodců co dříve pracovaly na státním statku (Vinofrukt).

Jaké objem vína ročně vyrobíte?

Až 50 000l

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

Vykupujeme až 20%.

V jakém poměru prodáváte sudové a lahvé vína?

Sudové 30%, lahve 70%.

>> Co vás motivuje prodávat i sudová vína?

Jde o doplnění portfolia.

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

Momentálně optimální.

V jaké cenové relaci se pohybují vaše vína?

Sudová vína: U vín z Moravy 40-50Kč, z hroznů ze zahraničí do 40Kč.

Lahvová vína: 1. do 100, 2. 100-200, 3. kolem 300 (barrique).

Jakým způsobem tvoříte cenu vašich produktů?

Cena se ustálila a utvářela historicky. Náklady + marže.

Jaký prodejní kanál upřednostňujete?

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

Jaké procento vaší produkce prodáte skrz následující prodejní kanály?

SUDOVÁ VÍNA

Přímý prodej:

Prodej do vinoték: 80%

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele: 20%

Jiné: -

LAHVOVÁ VÍNA

Přímý prodej: 20%

Prodej do vinoték: 75%

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele:

Jiné: 5%

Jakým způsobem nejčastěji navazujete kontakty s koncovým zákazníkem?

Nejčastěji při degustacích ve vinotékách, z festivalů a výstav.

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

Ano, fb., web (super!), newslettery s infem atd.

>> Prodáváte své produkty prostřednictvím e-shopu?

Ano, provozují e-shop. Ptají se odkud na ně lidé „přišli“ – nejčastěji od známých nebo obcházejí vinotéku.

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

Ano nově založený spolek >> dělení nákladů na Wine Prague (ambice zvýšit podíl prodané produkce do restaurací).

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

V jednání s Jižní Koreou v rámci sdružení více vinařství zastupovaných prostředníkem. (Zajímavost – zájem o suchá vína typu RR, RV oproti stereotypu tvrdícímu opak).

Jaké vidíte bariéry vstupu na nové trhy?

Ne.

Které legislativní opatření vám dělá největší problémy a proč?

? (paní/slečna Balážová si netroufla odpovědět)

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

? (paní/slečna Balážová si netroufla odpovědět)

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

Ano, FOS místní i nadace Partnerství. Výstavy vín (Král Vín), Pálavské vinobraní.

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

Ano především obrovská návštěvnost na FOS a Pálavském vinobraní. U FOS se navíc lidé o víno zajímají zpravidla i více.

Co si představujete pod pojmem vinařský turismus?

Podstatný je zájem o víno, vinařství a vinohradnictví. V podlesní době vinařský turista = cykloturista.

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

Ano.

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

Ne vzhledem k produkci a distribučním kanálům.

>> Dokázal byste říci, jaké procento z Vašich přímých prodejů tvoří prodeje právě turistům? 10% (z lahvévé produkce). Ze sudové naprosté minimum při ukázkách a degustacích.

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

Ano, výstavba degustační místnosti s kapacitou přes 50 míst, fb. nový web a eshop, pension. Chceme zvýšit prodeje přímo ze sklepa. Kvůli propracovaným odběrům do vinoték se ale těžko vyrovnají.

Na co jste z profesního hlediska zvláště pyšní?

Rodinný charakter vinařství.