

Vinařství: Pálavia Vinum
Adresa: Klentnická 167, 692 01 Pavlov
Kontakt: Ing. Pavel Krška

Jak velkou plochu vinic obhospodařujete?

Zhruba 1 ha.

Kolik lidí pracuje ve vašem vinařství?

1 + výpomoc rodiny.

Jaké objem vína ročně vyrobíte?

Do 10 000l

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

Dle ročníku - 2015 velmi dobré výnosy, nakoupil jen zhruba 1/3 hroznů. Dle ročníku ale může jít i o 50%.

V jakém poměru prodáváte sudové a lahvové vína?

Sudová vína neprodává.

>> Co vás motivuje prodávat jen lahvová vína?

Čistě protože se prodej sudového vína ekonomicky nevyplatí.

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

Sudová vína prodávat nebude.

V jaké cenové relaci se pohybují vaše vína?

Sudová vína:

Lahvová vína: 100 – 200 Kč

Jakým způsobem tvoříte cenu vašich produktů?

Dle cen konkurence.

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:

Prodej do vinoték:

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele:

Jiné: -

LAHVOVÁ VÍNA

Přímý prodej:

Prodej do vinoték:

Prodej obchodním řetězcům:

Prodej skrz zprostředkovatele:

Jiné:

70%

30%

Jakým způsobem nejčastěji navazujete kontakty s koncovým zákazníkem?

Turisté, otevřené sklepy.

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

Newslettery ne – obtěžování. Na aktualizaci webu není čas.

>> Prodáváte své produkty prostřednictvím e-shopu?

O e-shopu uvažuje. Jedná taky s e-vinotékou.

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

Ano – člen spolku.

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

Ne – ani nechce.

Jaké vidíte bariéry vstupu na nové trhy?

Ne.

Které legislativní opatření vám dělá největší problémy a proč?

Především byrokracie – evidenční knihy, hygieny, zákony o obalech atd. Legislativu ale respektuje.

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

Konkurence v neregistrovaných vinařství – není možné uhlídat a postihovat hranici 1 000l za rok.

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

Ano, FOS místní i nadace Partnerství.

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

Ano, FOS více než 1500 lidí za víkend.

Co si představujete pod pojmem vinařský turismus?

1. Vinařští turisté – cestují vyloženě za vínem, v posledních letech hlavně cyklisté.
2. Turisté obecně, staví se náhodou.

Pocítujete 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?

Byl by to problém.

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

Odhadem 80, až k 90%.

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

Cedule, směrovky, posezení.

Na co jste z profesního hlediska zvláště pyšní?

Zlatá medaile z Rakouska pro RV.