

Vinařství: Bonitas Wineyards
Adresa: Brod na Dyji 168, 691 81 Brod nad Dyjí
Kontakt: pan Vít Sýkora

Jak velkou plochu vinic obhospodařujete?

2 ha (vlastní).

Kolik lidí pracuje ve vašem vinařství?

2 (Vít + Luboš bratři)

Jaké objem vína ročně vyrobíte?

Kolem 8 000l

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

Hrozny zpravidla nenakupuje.

V jakém poměru prodáváte sudové a lahvové vína?

Sudové 65%, lahve asi 35%

>> Co vás motivuje prodávat i sudové vína?

Vzhledem k produkci kombinace spotřeba ve sklepě a vinotéky + gastro.

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

Snaha zvyšovat poměr lahvového vína

V jaké cenové relaci se pohybují vaše vína?

Sudová vína: Jak kdy ☺ 50-70.

Lahvová vína: 130 – 250 Kč

Jakým způsobem tvoříte cenu vašich produktů?

Dle ceny srovnatelných vín na trhu z okolí.

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: 5%
Prodej do vinoték: 95%
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?

Především turisté se zájmem o degustaci a přespání.

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

Ano aktivní na fb. Moderní web – využívá ale především fb.

>> Prodáváte své produkty prostřednictvím e-shopu?

Zatím ne, rozhodně ale je v plánu.

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

Zatím ne – není členem, žádného spolku.

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

Nesnaží se.

Jaké vidíte bariéry vstupu na nové trhy?

Žádnou.

Které legislativní opatření vám dělá největší problémy a proč?

Žádné konkrétní.

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

Ne.

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

Zatím ne (mladé vinařství).

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

-

Co si představujete pod pojmem vinařský turismus?

Turisté – model přespaní a komentovaná degustace, sbírání a ukázka zpracování.

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?

Ano především příjmy z turistů, kteří jsou hosty jeho pensionu.

>> Dokázal byste říci, jaké procento z Vašich přímých prodejů tvoří prodeje právě turistům?
60% lahového vína, 35% sudového (spotřeba při ochutnávkách atp.).

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

Ano! – Pension pořádání ochutnávek, degustací, ukázek prací atp.

Na co jste z profesního hlediska zvláště pyšní?

Na pension a spokojené klienty.