

"Oamenii și-au (re)descoperit plăcerea de a se bucura împreună cu familia de confortul propriei locuințe"

(Interviu cu Radu Costin, marketing specialist Fibrex)

Perioada de pandemie a fost o reală provocare pentru toată lumea, indiferent de domeniul în care își desfășoară activitatea, ne-a spus Radu Costin, marketing specialist Fibrex, apreciind: "Cel mai important pentru toată lumea a fost realizarea "planului de criză", dacă îi putem spune astfel, și implementarea lui cât mai rapidă. În cazul nostru, am stabilit foarte clar, încă de la începutul lunii martie 2020, obiectivele și strategiile pe care le vom aborda, preconizând că vom

avea o perioadă dificilă".

Cert este că piața piscinelor este clar un segment câștigător, în ciuda tuturor provocărilor apărute pe fondul pandemiei

Radu Costin susține că oamenii și-au (re)descoperit plăcerea de a se bucura împreună cu familia de confortul propriei locuințe, astfel investițiile lor orientându-se în această parte, fapt ce a dus la o cerere mai mare în domeniu pentru amenajarea caselor sau a grădinilor.

Reporter: Care au fost efectele pandemiei asupra pieței piscinelor? Este acest segment un pierzător sau un câștigător al crizei de

sănătate?

Radu Costin: În cazul nostru este clar un segment câștigător, în ciuda tuturor provocărilor apărute pe

fondul pandemiei. Oamenii și-au (re)descoperit plăcerea de a se bucura împreună cu familia de confortul propriei locuințe, astfel inves-

tițiile lor orientându-se în această parte, fapt ce a dus la o cerere mai mare în domeniu pentru amenajarea caselor sau a grădinilor.

Reporter: Ce strategii au abordat jucătorii din domeniu pentru a trece mai ușor prin criză?

Radu Costin: După cum vă spuneam și anterior, această perioadă a fost o reală provocare pentru toată lumea, indiferent de domeniul în care își desfășoară activitatea. Cel mai important pentru toată lumea a fost realizarea "planului de criză", dacă îi putem spune astfel, și implementarea lui cât mai rapidă. În cazul nostru, am stabilit foarte clar, încă de la începutul lunii martie 2020, obiectivele și strategiile pe care le vom aborda, preconizând că vom avea o perioadă dificilă.

Campanii efectuate în mediul





online, prezentări cât mai bune ale produselor noastre în magazinele online, realizarea de pachete pentru produse, toate acestea pentru a ajuta cât mai mult clientul în luarea deciziei finale privind achiziția unui anumit produs. Practic, ne-am dorit să oferim o înțelegere cât mai bună a produselor noastre de către client.

Reporter: Cum a evoluat cererea din domeniu și ce tendințe sunt pe piață?

Radu Costin: În ultimii ani, trendul este în continuă creștere. Foarte important de subliniat este că și în cazul alegerii unei piscine clienții sunt tot mai informați și educați, optând pentru soluțiile de piscine realizate în fabrică, la care beneficiază de servicii complete, garanție sau post-garanție. Totodată, clientul își dorește și o variantă rapidă, astfel soluțiile oferite de noi sunt tot mai apreciate datorită diversității și a montajului rapid. Practic, în 2-3 săptămâni, în funcție de perioada de la lansarea comenzii, piscina este instalată cu toate echipamentele necesare. În funcție de bugetul alocat, în categoria economic-mediu oferim pi-

scine supratereane produse în Europa, iar pentru categoria mediu plus-premium cererile sunt orientate către piscine realizate din poliesteri armați cu fibră de sticlă.

Reporter: Din ce zonă a țării vine cea mai mare cerere?

Radu Costin: În țara noastră putem spune că cererea este uniformă. Noi oferim soluții complete și pentru zonele unde se înregistrează temperaturi mai scăzute decât media anuală (nord-estul țării sau zonele montane), unde cu ajutorul sistemelor de căldură și a acoperirilor retractabile se poate prelungi semnificativ durata de utilizare a piscinei pe parcursul unui sezon.

Reporter: Cum s-au adaptat producătorii la comerțul online?

Radu Costin: În această perioadă de pandemie, online-ul a devenit un canal de business permanent și foarte important, chiar și pentru afaceri care înainte nici nu se gândeau la partea de e-commerce sau să aloce resurse pentru dezvoltarea acestui segment. Practic, comerțul online poate fi considerat unul dintre principalii câștigători ai acestei

"Cifra de afaceri a companiei a crescut cu 10% față de anul 2019, iar pentru acest an preconizăm o creștere de 35%, care va rezulta în urma investițiilor desfășurate în perioada 2018-2020 în spații și linii noi de producție. Totodată, creșterea gamei de produse, diversificarea și îmbunătățirea constantă a calității ne vor asigura obiectivul de creștere".



perioade, în contextul în care în multe alte domenii și-a redus activitatea sau chiar au fost nevoiți să închidă. Totodată, pandemia a dus și la o digitalizare forțată a lumii și la o schimbare în comportamentul de achiziție a consumatorului/clientului.

Reporter: Cum au evoluat pre-

țurile în domeniul piscinelor?

Radu Costin: În cazul nostru, datorită capacității de producție existente și prin optimizarea fluxului de producție am reușit să contracaram creșterea prețurilor la materiile prime, astfel că, la începutul acestui sezon, am ajuns să avem o ajustare ne semnificativă a prețuri-

lor pentru piscinele noastre.

Referitor la valorile piscinelor, acestea diferă în funcție de tipul construcției și dimensiunea piscinei dorite. Astfel, avem piscine supraterane, începând de la 1000 de euro, iar pentru cele îngropate, produse de către compania noastră, valorile încep de la 6.000 de euro pentru o piscină cu dimensiunile de 6 x 2,7 x 1,2 m, modelul Venice, și pot ajunge până la 14.000 euro cu echipament complet, în cazul modelului Family, care are o dimensiune de 11 x 3,95 x 1,5 m. La aceste valori se pot adăuga diferite accesorii și automatizări.

Compania Fibrex asigură servicii complete: consultanță, livrare piscină, instalare, montaj și punere în funcțiune, suport tehnic cu echipe specializate, garanție și post-garanție. Oferim consultanță în alegerea piscinei și poziționarea corectă a acesteia; livrăm piscine

clienților până în locul instalării; avem echipe specializate și experiență necesară în montaj piscine și instrucțiuni de întreținere.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat în 2020 față de 2019 și ce estimări aveți pentru acest an? De asemenea, ce proiecte de investiții aveți pentru 2021?

Radu Costin: Cifra de afaceri a companiei a crescut cu 10% față de anul 2019, iar pentru acest an preconizăm o creștere de 35%, care va rezulta în urma investițiilor desfășurate în perioada 2018-2020 în spații și linii noi de producție. Totodată, creșterea gamei de produse, diversificarea și îmbunătățirea constantă a calității ne vor asigura obiectivul de creștere.

Reporter: Mulțumesc!



"Clientul își dorește și o variantă rapidă, astfel soluțiile oferite de noi sunt tot mai apreciate datorită diversității și a montajului rapid. Practic, în 2-3 săptămâni, în funcție de perioada de la lansarea comenzii, piscina este instalată cu toate echipamentele necesare".

