



CĂTĂLINA TRUȘOR, CEO COLOR SMART:

"Piața de design interior a cunoscut o creștere organică de 10-15%, în ultimii ani"

Designul interior a început să ia amploare și în țara noastră, iar oamenii apelează tot mai des la planuri create de arhitecți sau designeri de interior pentru locuințele lor. Deși prețul continuă să fie pentru mulți români principalul factor în funcție de care aceștia își iau deciziile atunci când vine vorba de amenajarea locuinței, calitatea începe să capete importanță.

Cătălina Trușor, fondator și CEO Color Smart Distribution, ne-a acordat un interviu în care ne-a vorbit despre evoluția pieței de design interior, despre propunerile de design oferite de Color Smart clienților săi, dar și despre planurile de dezvoltare ale companiei, care a continuat să crească chiar și în pandemie.

Reporter: Cât de important este designul interior atunci când vorbim de alegerea unei locuințe sau a unui spațiu de birou?

Cătălina Trușor: Designul de interior este cel care animă, dă personalitate și prestanță unui

spațiu, fie că vorbim despre o locuință sau un spațiu de birou. Prin designul ales se transmit cele mai puternice mesaje despre cei care locuiesc sau lucrează acolo.

De aceea este foarte important ca amenajarea să fie adaptată

dorințelor proprietarilor pentru a se bucura de timpul petrecut acolo. Fiecare avem propria viziune despre ce înseamnă o casă primitoare și caldă sau un birou amenajat într-un mod plăcut pentru lucru.

Reporter: În ce măsură a cre-

scut interesul pentru amenajări interioare în ultimii ani, având în vedere că oamenii au petrecut mai mult timp acasă?

Cătălina Trușor: Faptul că oamenii au stat mai mult timp în casă le-a mărit apetitul pentru redecorație. Relația oamenilor

CĂTĂLINA TRUȘOR:

"Mai mulți clienți au dorit ceva special, personalizat, care să-i ajute să se simtă mai bine în mediul lor. Putem spune că piața de design interior a cunoscut o creștere organică de 10-15% în ultimii ani".





cu spațiul în care trăiesc s-a schimbat în perioada pandemiei, preocuparea acestora pentru cum arată casa, biroul, restaurantul sau clinica în care lucrează a fost mai acută decât înainte.

Oamenii au avut ceva mai mulți bani pentru reparații, deoarece au călătorit și au ieșit mai puțin. A fost mai mult timp pentru analiză, decizie, dar și implementare de proiecte casnice.

Mai mulți clienți au dorit ceva special, personalizat, care să-i ajute să se simtă mai bine în mediul lor. Putem spune că piața de design interior a cunoscut o creștere organică de 10-15% în ultimii ani.

Reporter: Ce propuneri de design oferă Color Smart clienților săi?

Cătălina Trușor: De cele mai multe ori clienții vin la Color Smart cu planul de design creat de arhitect sau designer, iar noi avem soluțiile și materialele pentru a transforma orice stil în realitate - de la clasic, minimalist, industrial până la elegant,

shabby chic, retro sau eclectic.

În cazul în care au nevoie de suportul nostru în această etapă avem o listă extinsă de colaboratori, arhitecți și designeri, pe care-i recomandăm în funcție de nevoile exprimate de beneficiari.

Reporter: Care sunt cele mai căutate produse din portofoliul companiei?

Cătălina Trușor: Clienții noștri aleg vopseaua lavabilă premium mată de foarte bună calitate, iar din gama de vopsele decorative cele mai populare sunt finisajele metalice.

Totuși, în ultima perioadă trendul la nivel internațional se îndreaptă către materiale sustenabile, ecologice, se promovează apropierea față de natură. Arhitecții și designerii cu care noi colaborăm recomandă tot mai mult produsele minerale, cimenturile, argilele și micro cimentul în proiectele lor. Din acest motiv putem observa o creștere a vânzărilor pe aceste game de produse și preconizăm că această tendință se va păstra

"În ultima perioadă trendul la nivel internațional se îndreaptă către materiale sustenabile, ecologice, se promovează apropierea față de natură. Arhitecții și designerii cu care noi colaborăm recomandă tot mai mult produsele minerale, cimenturile, argilele și micro cimentul în proiectele lor. Din acest motiv putem observa o creștere a vânzărilor pe aceste game de produse și preconizăm că această tendință se va păstra în următorii ani".

în următorii ani.

Reporter: Se observă o creștere a căutărilor de vopseli bazate pe calitate sau piața din țara noastră continuă să își bazeze alegerile pe prețuri?

Cătălina Trușor: În acest moment cei mai mulți dintre români nu sunt încă dispuși să aloce de la început bugete mai mari doar pentru a-și amenaja casele cu produse de calitate, ignorând că atunci când plătești puțin, primești puțin. Când le

prezentăm clienților avantajele vopselelor premium sau premium plus - durabilitatea acestora, rezistența culorilor, designul unic pe care îl pot realiza cu aceste tipuri de finisaje și mai ales faptul că prin alegerea acestor materiale, rezistența amenajării la un nivel de calitate excepțional poate depăși 10-15 ani, sunt plăcut impresionați, dornici să-și decoreze spațiile cu astfel de produse.

De asemenea, consumatorii

din România au început să înțeleagă cât de important este să le placă mediul în care petrec mult timp. Încep să își dea seama că au nevoie de consilierea specialiștilor ca să obțină amenajări interioare personalizate, unice, speciale.

Noi ne străduim să ajutăm clientul să ia în calcul toate aspectele importante pentru realizarea unei amenajări așa cum își dorește, obținută de fapt cu mai puțini bani și mai puțină durere de cap decât atunci când alege materiale de duzină.

Reporter: Ce buget alocă în prezent românii pentru amenajări interioare?

Cătălina Trupșor: Bugetele clienților încep de la 2 euro/mp și pot ajunge până la 200 euro/mp. Cei care aleg decorări doar cu produse lavabile alocă bugete cuprinse între 2,5 și maxim 5 euro/mp, pe când clienții care își doresc amenajări excepționale cu produse decorative sunt dispuși să investească de la 20 euro/mp până la 200 euro/mp.

Reporter: Ce planuri de dezvoltare are compania pentru următorii ani?

Cătălina Trupșor: Ne vom consolida și dezvolta rețeaua de showroomuri proprii. În luna iunie vom deschide propriul ma-

gazin în Timișoara și până la finalul anului vom reloca magazinul nostru din Constanța.

Întărim sistemul de distribuție cu showroomuri ale partenerilor în locații noi pentru a fi prezenți în toate zonele importante din țară. Extindem distribuția spre depozitele de materiale de construcții active în orașele mici și mijlocii ale țării.

Am adus în România, în luna martie brandul de vopsele premium plus Pittsburgh Paints, un brand excepțional, lider Mondial, membru al grupului PPG, care de aproape 140 de ani revoluționează segmentul amenajărilor interioare și exterioare prin vopsele de calitate, cu acoperire mare. Vom oferi clienților posibilitatea să achiziționeze de la materiale și accesorii, la servicii de consultanță sau la proiecte la cheie realizate cu echipele noastre de aplicatori.

Vom continua consolidarea comunității Color Smart. Clienții, arhitecții, designerii, aplica-

torii, constructorii, magazinele sau depozitele cu care colaborăm vor găsi mereu la noi soluții pentru probleme, inspirație pentru proiecte noi, suport în implementare sau un sfat util.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri a companiei anul trecut și ce estimări aveți pentru anul în curs?

Cătălina Trupșor: Estimăm ca în anul 2022 să atingem o cifră de afaceri în jur de 4 milioane euro. În 2021 am avut o creștere de peste 35%, iar pentru 2022 ne așteptăm la o creștere de 50%, bazată pe succesul inițiativelor strategice pe care le derulăm.

Reporter: Vă mulțumim!

"Este foarte important ca amenajarea să fie adaptată dorințelor proprietarilor pentru a se bucura de timpul petrecut acolo. Fiecare avem propria viziune despre ce înseamnă o casă primitoare și caldă sau un birou amenajat într-un mod plăcut pentru lucru".

