



Majitelka obchodu Martina Urbášková a její psi miláček Barney při jednom z výletů...

JAKO HVĚZDA NA OBLOZE

Na návštěvě v prodejně Šlapka sport v Zábřehu

Text: Ondřej Vysypal, foto: autor, archiv Marty Urbáškové

Jako hvězda na obloze se před n celým rokem, přesně 10. května, objevila na scéně nová prodejna elektrokol v Zábřehu. Za projektem Šlapka sport stojí Martina Urbášková, mladá a energická dáma, která žije sportem, fotografováním, natáčením a její vášní je zkrátka pohyb. Nezastavit se a jít stále kupředu, objevovat a zkoušet nové věci. A když je čas na změnu, tak s elánem přijímat nové výzvy.

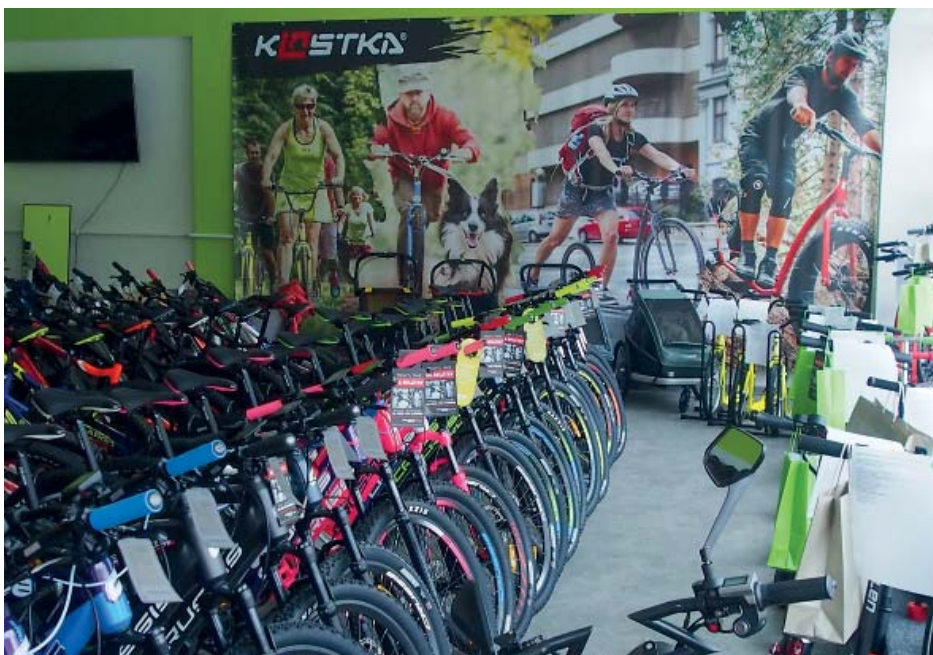
VŽDYCKY SPORT!

Povídáme si s majitelkou prodejny jedno všední odpoledne na začátku prosince, kdy je pochopitelně již znát pokles prodeje ve srovnání s hlavní sezónou. Nicméně pro uspokojení zájmu zákazníků, zejména před Vánoce

mi a zraje nového roku, je na prodejní ploše vystaven dostatek elektrokol z kolekce 2021 a nové modely se postupně naskladňují. Martina Urbášková vyřizuje administrativu v prodejně, zadává úkoly mechanikovi a krátce telefonuje se zákazníkem. „Snad bude na fotky dostatek světla, na dokončení stropního osvětlení stále čekáme,“ říká omluvně, když servíruje kávu a začíná vyprávět svůj příběh. V krátkosti rekapituluje svůj vztah ke kolu a ke sportu a vzpomíná, jak dříve aktivně jezdila maratony na horském kole a jak vlastně miluje všechny sporty. Není důvod jí nevěřit, neboť je oblečena ve sportovním outfitu a na nohou má pořádné zimní boty, jaké prostě v zimních plískanicích v podhůří Jeseníků potřebujete.

TĚCH TISÍC MIL...

Dostáváme se k přelomovému momentu v jejím životě, kdy na jaře roku 2019 vyrazila na několikaměsíční putování po Pacifické hřebenovce v USA (Pacific Crest Trail). Tato ikona pěší turistiky je každoroční výzvou a velkým testem fyzické i psychické odolnosti účastníků z celého světa. Je třeba mít nejprve štěstí se na tento přechod zaregistrovat, neboť permity jsou během pár minut rozebrány. A potom pěšky zdolat trasu o délce 4 270 kilometrů, přežít, srovnat myšlenky v hlavě, dostat tělo do harmonie a být buď hlavně sám se sebou, anebo putovat s dalšími hikery – to záleží na každém. Když se Martina Urbášková vrátila po šesti měsících na extrémním trailu, byla po tomto hlubokém zážitku jiná.



Elektrokola, koloběžky a dětské vozíky...

Měla problém zase zapadnout a začít fungovat v běžném životě. Souhra náhod a také její schopnost během túry plnit sociální sítě pěknými fotografiemi a krátkými videozáběry z ní udělaly známou tvář a jakousi influencerku mezi sportovními nadšenci. Ale co bude dál, říkala si po návratu... Jednoho dne přišla nabídka od firmy Crussis, která měla zájem o zviditelnění svých elektrokol a koloběžek. Tato spolupráce trvala vlastně celý rok, v němž navíc začala platit první omezení v souvislosti s pandemií covid-19. I tak to byl pro Martinu Urbáškovou rok úspěšný. S elektrokoly stále pracovala, tvořila pro značku obsah a příspěvky na sociální sítě a lidé se jí začali také ptát na technické detaily a produktové věci. Zájem rostl, a když zprostředkovala nákup prvního elektrokola svému příbuznému, začala si pohrávat s myšlenkou, jaké by to bylo otevřít si svůj vlastní obchod.

JAK DOSTAT ZELENOU

Musela v Crussisu zjistit, zda by takováto aktivita nebyla kontraproduktivní. Nicméně její nápad mít vlastní prodejnu dostal zelenou a mohla začít hledat vhodné prostory. Aby byly dostatečně velké, reprezentativní a současně na místě vhodném pro pohodlné zaparkování aut a bezpečné vyzkoušení elektrokola před obchodem a v jeho okolí. Nakonec se jí povedlo vyhovující místo najít v centru Zábřehu a na začátku roku 2021 začala s konkrétní přípravou. „Bylo potřeba provést rekonstrukci prodejny tak, aby se v ní líbilo nejenom mně, ale hlavně zákazníkům.“ Každý si umí představit, že otevření obchodu

a jeho zútlnění a vychytávání much je neustálým procesem. Ještě nějaký čas to podle všeho potrvá také ve Šlapka sportu. Nyní je čeká například dokončení prezentace nabízených značek v podobě bannerů a také doladění stropního osvětlení.

Oporou sortimentu je od začátku značka Crussis a nově k ní přibývají kola a elektrokola značky Rock Machine. „Není cílem mít hodně značek, ale chceme se soustředit na lepší vystavení prodáváného zboží a lépe pracovat s tím, co máme.“ Dát všemu řád je těžké, zvláště když v oboru začínáte jako nový. Je třeba správně poskládat

sortiment, zajistit plynulou logistiku, vybudovat servis, najít spolupracovníky a zařídit mnoho dalších věcí.

Ještě na Pacifické hřebenovce měla Martina Urbášková představu, že si po návratu otevře krámk s outdoorovým vybavením na traily, navíc specificky zaměřený na ultralight vybavení. „Řada lidí to teď řeší a rozhoduje se, jaké vybavení si pořídit a v čem chodit na dlouhé cesty a přechody hor. Tento speciální sortiment nepořídíte v běžné sportovní prodejně, neboť je určen opravdu nejnáročnější klientele, která přesně vyžaduje konkrétní parametry takové výstroje,“ odbočuje Martina Urbášková od elektrokol a odhaluje svého velkého koníčka. Jak přiznává, tak zatím je to spíše sen a myšlenka schovaná v hlavě, ale čas ukáže, zda elektrokola, kola a koloběžky budou vyžadovat ještě více prostoru, anebo opravdu jednou na takový outdoorový koutek v rámci stávající prodejny dojde. Dokonce má šéfka Šlapka sportu také záložní plán: „Máme od majitele příslib možného rozšíření a přenechání i druhé poloviny objektu. Tam zatím funguje obchod s použitým zbožím, ale třeba jednou raději uvítají pravidelný nájem než každodenní makačku v obchodě,“ plánuje si expanzi podnikatelka.

SKOK DO HLUBOKÉ VODY

Je desátého května, dveře prodejny se otevírají dokořán a celý tým nově otevřeného obchodu skáče s rozběhem do hluboké vody a snaží se plavat. „První den tu stála fronta už od rána a zákazníci byli na prodejnu a sortiment



Dostatek elektrokol na prodejní ploše.

Influencerka na cestách...



Crussis zvědaví. Dokonce už předem telefonovali, měli konkrétní dotazy a zajímala je právě tato domácí značka a vystavená elektrokola ve výloze, neboť televizní reklama s Jaromírem Jágrem a celý marketing značky na tyto zájemce o elektrokola funguje. „Přišli také lidé, kteří znají Martinu Urbáškovou ze sociálních sítí a dlouhodobě sledují její práci. „První dny to byl neskutečný fičák a poprvé jsme tu čelili tváři v tvář konkrétním technickým dotazům zákazníků, kteří čtou recenze a doporučení na internetu a mají už jasnou představu. Takoví zájemci o elektrokola jsou velmi často dobře informováni a je potřeba jim fundovaně odpovědět.“ Majitelka prodejny na vlastní kůži zjistila, že je dobré být připraven a mít dokonale přehled o prodávaném sortimentu, zejména o motorech a kapacitách baterií. „Dnes už jsme já i kolegové s úrovní našich znalostí a schopností odpovídat na různé dotazy úplně někde jinde, také jsme na sobě museli zapracovat a získat takovou tu klasickou rutinu. Na naše začátky vzpomínáme jako na velký křest ohněm a současně důležitou lekcí.“

Hned od prvního dne začal fungovat servis, do kterého bylo nutné také významně investovat. Základem je otevřený pracovní kout a elektrický stojan Park Tool na dvě elektrokola. Pracoviště mechanika čeká rovněž na doplnění světel, ale jinak již funguje naplno. Nyní plánují posílit reklamu, a protože fungují také jako e-shop, tak může být propagace celostátní. Ačkoli tým preferuje osobní kontakt se zákazníkem a prodej elektrokola s možností vyzkoušení a podrobným vysvětlením jeho obsluhy, tak prodej přes internet se v žádném případě nebrání, naopak. „Všechno se

dá vyčíst z návodu, ale já si vážím každé osobní komunikace se zákazníkem. Myslím, že i pro druhou stranu je dobré, když služba není anonymní a prodej je spojen s konkrétní tváří.“ Podle Martiny Urbáškové má zázemí prodejny u klientů daleko větší váhu, než když se jedná pouze o virtuální e-shop s elektrokoly bez výdejny, servisu a jiného kontaktního místa.

KLASIKA ŽIJE

Jak jsme uvedli, tak Šlapka sport nezůstane monobrandovou prodejnou elektrokol Crussis, ale počítá se s doplněním sortimentu také o další značky. Kromě již předobjednaných kol od značky Rock Machine majitelka jedná o spolupráci s opavským výrobcem značky Head, od kterého bude mít také

dětská kola. „Právě sortiment dětských kol potřebuji doplnit už na novou sezonu 2022, ale pochopitelně v současné situaci s nejistými dodacími termíny a nedostatkem kol obecně to pro nově vzniklý obchod není vůbec jednoduché,“ popisuje Martina Urbášková. Neelektrickému sortimentu se však ani trochu nebrání, ať už to jsou koloběžky anebo bicykly. „Každý pátý zákazník přijde pro normální kolo, tak ho nechci nechat odejít s prázdnou. Sama mám doma horské kolo i silničku v karbonu, ale přiznávám, že za poslední rok se na ně kvůli nedostatku času a pracovní vytíženosti spíše práší. Protože když už vyjedu, tak je to prioritně na elektrokole.“

Další část sortimentu prodejny Šlapka sport představují koloběžky a elektrokoloběžky. Nejenže se zde prodávají, ale v nabídce je i jejich servis. A to dokonce vyhlášený, neboť sem míří zákazníci i ze vzdálenějších míst. „Opravám elektrokoloběžek se klasické prodejny moc nevěnují, nemají na to prostor ani zkušenosti. Takže my si naopak zakládáme na tom, že žádného zájemce o servis neodmítneme. Ať už to jsou běžnější mechanické opravy a výměny, či třeba složitější zákroky související s elektronikou nebo baterií.“

ELEKTROKOLA PRO DOPRAVU

Původně čekala, že největší zájem bude o horská elektrokola, ale preference zákazníků ji překvapily. Jako nejžhavější zboží se ukázala být treková a krosová elektrokola, případně městské e-biky. Znamená to, že lidé používají elektrokola nejen na výlety, ale třeba i na nákupy, dojíždění do



Těmito fotografiemi Martina Urbášková zásobovala sociální sítě firmy Crussis.



Otevřený servis s elektrickým stojanem Park Tool.

práce a jsou díky nim mobilní na kratší vzdálenosti bez nutnosti startovat auta. Šlapka sport už se v centru města etabloval jako prodejna s širokým sortimentem, navíc dobře viditelným díky čtyřem velkým výlohám. Snaží se pořádat pravidelné vyjíždky na koloběžkách a v plánu jsou také společné vyjíždky na elektrokolech do terénu. Ať už pro nové zájemce, anebo již stálé a spokojené zákazníky, kteří se rádi připojí.

Velký potenciál pro rozvoj obchodu má také oslovení návštěvníků hor, kteří přes Zábřeh míří do Jeseníků a okolí. Tento segment zákazníků prodejna osloví v nové sezoně 2022, mimo jiné i formou venkovní reklamy. „Zatím jsme v souvislosti s horskou cykloturistikou cílili na návštěvníky hor s naší půjčovnou elektrokol, která byla velmi vytižená a oblíbená. Budeme v tom určitě pokračovat, protože ne každý chce

elektrokolo vlastnit a někdy mu stačí využít služeb půjčovny, kde mají kvalitní elektrokola třeba i pro celou rodinu.“

STUDIUM JE ZÁKLAD

Pro dokonalé zvládnutí problematiky bylo nutné, aby celý tým prošel vzděláváním a školením a to se týká jak elektrokol, tak koloběžek. V sortimentu jsou kromě koloběžek Crussis také modely českého výrobce Kostka a potom škála elektrických, freestyle anebo skládacích koloběžek od jihočeského dovozce a distributora Epic Sport. Pro něj obchod funguje jako servisní centrum, což mnoho lidí uvítá namísto toho, aby koloběžky balili a odesílali na opravu. Jako doklad toho, že Martina Urbášková studium a přípravu rozhodně nepodceňuje, na závěr našeho povídání omluvně konstatuje, že času má opravdu málo a musí se vrhnout do další práce a povinností. Pokračuje totiž v doktorském studiu na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně, kde se zabývá problematikou plastů. Zatím netuší, zda nabyté vědomosti využije přímo při prodeji elektrokol, nicméně jedno ví jistě – až studium zvládne a dokončí, uvolní se jí ruce na realizaci dalších plánů. ■

Děkujeme za povídání a přejeme prodejně Šlapka sport mnoho spokojených zákazníků.

inzerce

LECTRON

MODELY 2022

- Nové modely s motory M500
- Kompaktní baterie 25 Ah
- Předobjednávky otevřeny!

www.lectron.cz
info@lectron.cz

