

Delikatesy Milea
ul. Rynek 4, Legionowo

Z entuzjazmem w przyszłość

W pierwszą sobotę lipca franczyzowa sieć sklepów Milea powiększyła się o nową placówkę, która jest pierwszym sklepem sieci w okolicach Warszawy. Prowadzi ją Waldemar Pamuła wraz z żoną, który nie ma dużego doświadczenia w handlu, ale za to optymistycznie patrzy w przyszłość swojego nowego biznesu, jakim jest prowadzenie sklepu franczyzowego.

Doświadczenie w handlu posiada za to żona pana Pamuli, która przez wiele lat była kierownikiem dużego, sieciowego sklepu. Pierwsze myśli o prowadzeniu własnego sklepu pojawiły się już dwa lata temu. Początkowo pomysł dotyczył własnego, nie zrzeszonego sklepu. „Zacząłem interesować się tym tematem i doszedłem do wniosku, że w pojedynkę nie damy rady. Zacząłem więc myśleć o franczyzie” – wspomina Waldemar Pamuła. Przeanalizował kilka ofert sieci franczyzowych i najbardziej interesująca wydała się oferta sieci Milea, której operatorem jest Detal Koncept. Pierwsze rozmowy rozpoczęły się w lutym tego roku. Luty to również początek poszukiwań ciekawej lokalizacji. Waldemar Pamuła wraz z żoną mieszka w Warszawie. Początkowo właśnie stolica miała być lokalizacją nowej placówki pod szyldem Milea. „W sumie znalazłem dwie, jak mi się wydawało – dogodne lokalizacje. Jednak sieć poradziła, że nie są to miejsca, w których wypali biznes. Postanowiłem poszukać w okolicy Warszawy. I trochę w sumie przez przypadek trafiłem na osiedle nowych budynków w Legionowie” – opowiada Waldemar Pamuła. Lokalizacja została zaakceptowana, sklep mieści się w wynajmowanym lokalu użytkowym na parterze ładnego nowego budynku. Jego powierzchnia sprzedaży wynosi 150 mkw. Konkurencja? Waldemar Pamuła konkurencji się nie obawia. „W Legionowie jest dużo marketów, ale wszystkie oferują ten najtańszy asortyment. My stawiamy na produkty droższe, z wyższej półki, chcemy być

sklepem skierowanym do trochę zamożniejszych klientów, których w najbliższej okolicy, czy w Legionowie, nie brakuje” – mówi Pamuła. Dodaje, że konkurencja nie jest czymś złym, ponieważ motywuje do działania, do rozwoju. Pierwszy dzień działalności sklepu przekroczył najśmielsze oczekiwania nowych franczyzobiorców. „Spodziewałem się, że w dniu otwarcia będzie trochę osób. Ale nie spodziewałem się takiego tłumu. Sklep był pełen ludzi” – opowiada z entuzjazmem pan Waldemar. Z równym entuzjazmem wypowiada się o współpracy franczyzowej z operatorem sieci. „Od samego początku mamy olbrzymie wsparcie. Sieć pomaga nam dosłownie ze wszystkim i we wszystkim. Tylko dzięki temu wsparciu udało nam się tak szybko otworzyć sklep. Działamy na zasadzie twardej franczyzy, więc dość rygorystycznie musimy stosować się do standardów sieci. Ale nie odczuwamy tego, jako jakiś dyskomfort. Wręcz przeciwnie – sieć tak bardzo nam pomaga, tak bardzo wspiera, że czujemy się zadbani i wiemy, że w każdej chwili możemy liczyć na pomoc” – mówi Waldemar Pamuła. Najbliższe plany? Przede wszystkim oczekiwanie na koncesję na sprzedaż alkoholu. Wyodrębnione stoisko już jest, na którym obecnie oferowane są... ciasteczka. Ale to już wkrótce powinno się zmienić. Waldemar Pamuła podkreśla, że konieczne jest poszerzenie asortymentu, dostosowując tym samym ofertę sklepu do lokalnych potrzeb. „Całe dni jestem w sklepie, pytam klientów, czego im brakuje w ofercie i skrupulatnie to zapisuję” – przyznaje pan Pamuła. Ale nie zapominajmy, że to dopiero początki działalności nowego sklepu Milea. Maja Święcka



Foto: Redakcja