

Prowadzenie drogerii może być misją i dawać innym radość [WYWIAD]

data aktualizacji: 2021.12.15



Drogeria Państwa Popiołków znajduje się na osiedlu górniczym Boguszowice w Rybniku. Ten biznes od lipca 2018 roku prowadzi pani Elwira. Jej przedsiębiorczy mąż Michał stwierdził, że na osiedlu przyda się drogeria z prawdziwego zdarzenia i nawiązał współpracę z siecią DP Drogerie Polskie. Okazało się, że sklep w tej lokalizacji przyjął się doskonale. O swoich doświadczeniach w prowadzeniu drogerii opowiedziała nam Elwira Popiołek, właścicielka drogerii DP w Boguszowicach.

Jak długo prowadzi Pani drogerię?

To już czwarty rok naszej działalności a zostaliśmy właścicielami drogerii w dość przypadkowy i spontaniczny sposób. Gdy zaczynaliśmy byliśmy, potocznie mówiąc, kompletnie zieleni.

Mieszkamy blisko osiedla, gdzie otworzyliśmy drogerię. To jest dzielnica typowo górnicza. Zawsze funkcjonowała tu taka mała drogeria, w której można było kupić podstawowe kosmetyki, ale na większe zakupy i tak trzeba było jeździć do oddalonego o 7 km Rybnika. Któregoś dnia zajął się do

tej drogerii i zobaczyłam prawie puste półki, spytałam co się dzieje. Okazało się, że sklep jest likwidowany. Wróciłam do domu i mówię do męża, że zamykają nam drogerię. Nie byłam tym zachwycona i myślałam, gdzie ja teraz kupię farbę do włosów?! Mój mąż odparł, że może w takim razie to my powinniśmy otworzyć drogerię na naszym osiedlu.

Wszystko potoczyło się błyskawicznie. W ciągu zaledwie tygodnia zdążyliśmy wszystko zaplanować, wybrać lokal i omówić z panem Leszkiem (Leszek Sz wajcowski - wiceprezes zarządu sieci Drogerie Polskie - red/). To był dobry moment na otworenie swojego biznesu, ponieważ właśnie kończył mi się urlop macierzyński i nie miałam pracy.

Dlaczego zdecydowaliście się na współpracę z siecią Drogerie Polskie?

Szczęśliwy przypadek. Mąż usiadł przy komputerze i zaczął szukać sieci, z którą moglibyśmy nawiązać współpracę, zaczął czytać o DP i okazało się, że forma współpracy jest komfortowa, a ich franczyza nie ma sztywnej, ograniczającej właściciela formuły. Od początku mam poczucie, że jest to mój biznes.

A jak wyglądał sam początek, otwarcie drogerii?

Wcześniej pracowałam w handlu, miałam nawet swoją kwiaciarnię, ale to były takie małe punkty. Tutaj to już biznes z prawdziwego zdarzenia. Sklep ma powierzchnię 110 mkw., sporo towaru, faktury, cały system komputerowego zarządzania sklepem. Musiałam się tego wszystkiego nauczyć.

Jeśli chodzi o samą branżę, to zawsze lubiłam kosmetyki, a po ciąży zaczęłam mieć problemy z cerą i szukałam porad, dużo czytałam na temat różnych produktów, zwłaszcza na temat kosmetyków naturalnych. Bardzo ucieszyłam się, gdy okazało się, że Drogerie Polskie mają specjalnie wydzielone półki z kosmetykami naturalnymi i jest dobra współpraca z polskimi markami, które już znam i cenię.

Sieć DP pomogła nam się przygotować, dostaliśmy szereg informacji i odbyliśmy wiele szkoleń, zarówno z obsługi klienta, jak i z poszczególnych kategorii produktowych.

Miejsce na półce jest ograniczone, więc jak Pani dobiera asortyment, żeby klienci dostali to czego potrzebują?

Mocno śledzę, co dzieje się na rynku, wypatruje nowości, czytam i słucham opinii. Faktem jest, że oferta kosmetyków, zarówno polskich firm, jak i zagranicznych, jest ogromna, a trzeba na coś postawić. U nas najlepiej sprzedają się kosmetyki ze średniej półki cenowej. Bardzo drogie kremy i produkty premium kupowane są rzadziej. Mówiąc premium mam na myśli np. kremy do twarzy powyżej stu złotych. One rotują u nas gorzej niż te do 50 zł, ale osobiście rozumiem moich klientów i uważam, że te trochę tańsze kosmetyki też mogą być skuteczne i mają dobre składniki. Nie tylko cena określa jakość kosmetyków.

Jeżeli klienci już wybierają coś droższego to są to perfumy. Na samym początku nie miałam w ofercie markowych perfum, obwiałam się czy ktoś będzie je kupował, ale bardzo pozytywnie się zdziwiłam. Perfumy dobrze się u nas sprzedają.



A jakie kategorie czy nawet konkretne marki sprzedają się w Pani drogerii najlepiej?

Mamy w większości stałych klientów. Znamy ich i lubimy, wiemy czego potrzebują. Klienci są bardzo różni - to cały przekrój wiekowy. Popularne są firmy takie jak Bielenda - rotuje świetnie. Dobrze zawsze sprzedaje się oczywiście L'Oreal, a w szczególności ich farby do włosów. Ważna jest również półka z chemią gospodarczą. To również mnie zaskoczyło, ponieważ dokoła mamy kilka supermarketów i sądziłam, że teraz tam wszyscy kupują chemię, ale okazało się, że byłam w błędzie. To jedna z ważniejszych kategorii.

Jeśli chodzi o produkty dla dzieci to mamy głównie kosmetyki. Na początku były też pieluchy, ale nie sprzedawały się. Mamy w ofercie jedynie te do pływania. Muszą być, ponieważ w pobliżu jest basen. Sprzedają się oczywiście takie popularne marki jak Nivea, Bambino, ale również naturalne Sylveco.

Wspomniała Pani, że jest fanką kosmetyków naturalnych? Jak się sprzedają w Pani sklepie?

Z moich rozmów z innymi właścicielami drogerii wynika, że mieszkańcy mniejszych miejscowości wcale nie sięgają po nie tak często, jak to wynika z aktualnych trendów.

Mamy specjalnie wydzieloną i oznaczoną półkę z kosmetykami naturalnymi i muszę stwierdzić, że fakt, że ta kategoria dobrze się u nas sprzedaje jest efektem naszej pracy. Ja bardzo lubię i cenię naturalne produkty, polecam je klientom i lubię o nich opowiadać. Same firmy, takie jak Vianek, Sylveco czy Orientana, też wykonały swoją pracę przeprowadzając konsultacje i szkolenia, ale jednak nasza praca z klientem przynosi najlepsze rezultaty. Orientana przez długi czas stała u nas jak zaczarowana, nikt jej nie kupował. Sama więc zainteresowałam się tą marką, wcześniej jej nie znałam. Zaczęłam testować ich produkty, żeby wiedzieć co mówić klientkom.



Ja zawsze zabieram klientów do tej naturalnej półki, opowiadam im o swoich doświadczeniach. Chyba, że klient wyraźnie mi powie, że nie preferuje takich kosmetyków. Rozumiem, nie ma sprawy - oferta jest tak bogata, że zawsze jestem w stanie zaproponować coś innego.

Co teraz dzieje się u Pani w sklepie? Jaki to czas handlowo?

Jeszcze niedawno żyliśmy czarnym piątkiem i wyprzedażami teraz pełną parą ruszyła sprzedaż świąteczna. Mamy w ofercie różne zestawy prezentowe, ale musimy mocno obserwować, co się sprzedaje, ponieważ są one dostępne wszędzie i w każdej formie. Musimy się czymś wyróżnić. Przygotowuję też zestawy sama. Mam wprawę w tworzeniu dekoracji po tym jak prowadziłam kwaciarnię. Dobieram kosmetyki i pakuję je w pudełka i dekoruję. Klienci lubią moje propozycje, dobrze się sprzedają.

Personel, zwłaszcza w takiej osiedlowej lokalizacji, jest bardzo ważny. Jak Pani tworzyła zespół?

Tak to prawda, obsługa jest bardzo ważna, zwłaszcza w takiej drogerii jak moja. Ja mam szczęście. Mam świetny zespół, trzy pracownice i moja mama. W sumie 5 osób razem ze mną, bo ja też pracuję w drogerii i obsługuję klientów. Moja mama Basia, pani Basia, Kinga i Nikola - zespół marzeń!

Moi pracownicy znaleźli się sami. Nie zdążyłam nawet zamieścić ogłoszenia i już miałam zespół. Jest np. mama mojej koleżanki, której brakowało kilku lat do emerytury. Pracowała w pobliskim sklepie spożywczym i zapytała czy ktoś taki jak ona ma szansę na pracę w drogerii. Oczywiście - powiedziałam. Pani Basia jest ważnym członkiem naszego zespołu. Moja mama od zawsze pracowała w handlu na osiedlu, wszyscy ją znają i lubią. Nikola wcześniej była fryzjerką, ale pandemia wymusiła zmianę branży i tak trafiła do nas. Teraz świetnie doradza klientkom, szczególnie w kategorii pielęgnacyjnej i koloryzacji włosów. Kinga jest bardzo aktywna i cały czas się szkoli, skończyła wizaż, a teraz uczy się w studium kosmetycznym.

Na początku sądziłam, że poradzę sobie sama z jednym pracownikiem, ale to był zdecydowanie zbyt mały zespół, który do razu musiałam powiększyć. Klienci często mówią, że mamy świetną załogę i chwalą nas w realu i w sieci. Dziękują za pomoc, zaangażowanie, szczerą radę, które nie mają na celu tylko sprzedać jak najwięcej produktów. Ostatnio dla Kingi przyszedł tort z podziękowaniem od

klientki.

Kiedyś nie lubiłam pracy w handlu, a teraz uwielbiam. Okazuje się, że można komuś pomóc i sprawić radość nawet pracując w drogerii.

Wszystkiego dobrego Pani Elwiro. Trzymamy kciuku za dalszy rozwój Pani biznesu.



Zespół drogerii DP w Boguszowicach to 5 osób: od lewej Pani Elwira, Pani Basia, Nikola, Kinga i mama Pani Elwiry Basia.

Przeczytaj również: [Planuję działać przez długie lata. Nowa drogeria DP w Zabrze \[WYWIAD\]](#)

Źródło: <http://www.wk.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/prowadzenie-drogerii-moze-byc-misja-i-dawac-innym-,68923>