



Na tropie AUTO CZĘŚCI

W ofercie usług na terenie naszego miasta pojawia się coraz więcej firm jednoosobowych. Nie dziwi zatem, że również absolwenci Zespołu Szkół Technicznych im. Wincentego Pola w Gorlicach decydują się na założenie własnego biznesu. Rozmawiamy z jednym z

nich – Markiem Szurkiem, absolwentem technikum o profilu obsługa i naprawa pojazdów samochodowych.

- Od kiedy działa Pana firma?

-2010 r. to jej początki. Najtrudniejsze było kompletowanie dokumentów, by w końcu uzyskać jednorazową dotację z Urzędu Pracy w wysokości 18000 zł i rozpocząć własną działalność.

- Co wpłynęło na wybór branży?

- Na pewno zamiłowanie do samochodów oraz zdobyte wykształcenie. Mam szczęście, że robię to, co lubię.

- Jaki asortyment proponuje Pan swoim klientom?

- Szeroki, począwszy od m.in. części układu napędowego, części zawieszenia, części układu kierowniczego, wydechowego, hamulcowego, części do silników, elementów oświetlenia, akumulatorów, filtrów: oleju, powietrza, przeciwpyłkowych, paliwowych, aż do kosmetyków samochodowych i wielu innych akcesoriów.

- Proszę wyjaśnić, dlaczego taka lokalizacja sklepu?

-Lokal przy ul. Karwacjanów 8 należy do rodziny, dlatego zdecydowałem się otworzyć sklep tutaj, bo odpadają mi koszty wynajmu. To bardzo ważne dla początkującego przedsiębiorcy. Oczywiście dużo pracy własnej kosztował mnie remont parteru kamienicy, ale opłaciło się.

- Zdecydowanie widać efekty prac remontowych. Wnętrze utrzymane w tonacji popielu z elementami czerwieni przyciąga uwagę. Jednak eleganckie wnętrze to nie wszystko.

Wiemy, że dźwignią handlu jest reklama.

- Zgadzam się z tym stwierdzeniem, dlatego zleciłem profesjonalnej firmie wykonanie materiałów reklamowych: wizytówki są dostępne w sklepie, banery umieściłem przy drogach wjazdowych do Gorlic.

- Czy to droga inwestycja?

- Nie. Na razie poniosłem koszty wykonania reklam, miejsca ich ustawienia to przyjacielska przysługa.

- Na Pana wizytówce jest umieszczony numer telefonu i strona internetowa. Jak dużo zamówień ma Pan przez telefon?

- Niewiele. Najczęściej jest to jednak bezpośredni kontakt z klientem.

- Jak Pan uważa czy współczesny przedsiębiorca powinien mieć stronę internetową?

- Myślę, że tak chociaż nie mam dowodów na jej efektywność w pozyskiwaniu klientów.

- Jak radzi sobie Pan z zamówieniami nietypowymi?



- Nawet nietypowe części sprowadzam w ciągu jednego dnia. Zamówienie złożone rano jest realizowane po południu w tym samym dniu. Myślę, że to szybko i klient nie ma powodu się skarżyć.

- ***Plany na przyszłość?***

- Stopniowe rozszerzanie asortymentu sklepu i przede wszystkim przetrwanie kryzysu, który widać w Gorlicach na każdym kroku. Klienci kilka razy pytają zanim coś kupią.

- ***Dziękuję Panu za rozmowę.***