

## **Bolloga, un concept de 1 milion de euro construit în jurul ideii de sănătos**

17 Jan 2022 | de Alina Dragomir



[1]



[2]



[3]



[4]



[5]



[6]



[7]

**Asistăm deja de câțiva ani la o dezvoltare accelerată a retailului specializat, iar acest fenomen a depășit și granițele Capitalei. Însă și pe acest segment reușita este dictată de mai mulți factori. Parte a unei investiții de 1 milion de euro, băcăniile Bolloga din județul Cluj sunt un concept multifuncțional, construit în jurul ideii de sănătos.**

Anul trecut, pe vremea aceasta, Ovidiu Oltean și soția sa deschideau porțile primei băcănii Bolloga, un proiect pe care l-au gândit și documentat mai bine de doi ani. Însă magazinele sunt o completare a

---

businessului care a prins contur în urma cu șapte ani. „În 2013 am renunțat la joburile noastre și am ales să dezvoltăm o afacere proprie. Cu o investiție de 700.000 de euro, susținută prin fonduri europene și proprii, în 2015 am pus în funcțiune ferma de păstrăv din satul clujean Bolloga, la poalele Muntelui Vlădeasa”, povestește fondatorul businessului.

Și chiar dacă dezvoltarea nu a fost una lipsită de provocări, cei doi antreprenori au rămas fideli dorinței de a construi o afacere sustenabilă pentru generația viitoare. Astfel, după ce au obținut certificarea ecologică pentru păstrăvărie, au demarat zona de producție impulsionați atât de dorința de a da diverse forme unui produs sănătos, dar și pentru că exista cerere din partea prietenilor și cunoscuților. „A fost o adevărată provocare pentru că e dificil să găsești forță de lucru, dar și pentru că a trebuit să studiem foarte atent rețetele și să ne delimităm de cum știam noi că se produc pateul și zacusca. Treptat, am adăugat și alte produse în zona de manufactură, cum ar fi dulcețuri sau brânzeturi”, a mai punctat antreprenorul.

### **Aventura retailului specializat**

De la producție la investiția în retail a mai fost doar un pas, iar principala motivație a fost aceea de a asigura un loc de desfacere pentru produsele proprii care să respecte nivelul lor de cerințe. „Deși sănătos, peștele nu este un produs extrem de vândut și nu prea aveam piață de desfacere, astfel că am luat decizia de a închide cumva cercul. Iar acum, avem două băcănii, un magazin online, totul pentru a ne asigura pentru a ne asigura că deținem 100% controlul calității pe lanțul de aprovizionare către client”, spune Ovidiu Oltean.

Prima băcănie a fost deschisă în octombrie anul trecut, într-o zonă a Clujului de unde veneau cele mai multe comenzi pentru păstrăv și, pentru că și-au dorit un spațiu modern, demn pentru a concura cu conceptele europene de retail și investiția a fost pe măsură, bugetul ridicându-se la 120.000 de euro pentru un spațiu de 80 de metri pătrați. În plus, pe lângă spațiul de comercializare a produselor, băcănia include și o zonă de restaurant, unde se servesc mâncăruri preparate din ingredientele aflate la vânzare. „Aceasta era cea mai bună modalitate pentru a ne face cunoscute produsele. În plus, odată intrați în băcănie, cumpărătorii pun și câteva produse în coș”, susține antreprenorul.

Pentru cea de-a doua băcănie însă, cei doi antreprenori au ales să

renunțe la zona de restaurant în favoarea zonei de feliere, vidare și pregătire a produselor pentru livrările la domiciliu. „Am vrut să acoperim cei doi poli importanți ai orașului Cluj-Napoca, tocmai de aceea și timpul relativ scurt între cele două deschideri. Acum ne putem concentra pe consolidare”, spune Ovidiu Oltean.

## **Produse bio și locale**

Acestea sunt atributele care definesc sortimentarea celor două băcării. În plus, un alt aspect extrem de important este faptul că toate produsele listate au trecut mai întâi prin filtrul celor doi antreprenori.

„Selecția gamei de produse a fost un proces extrem de important pentru că noi mizăm pe calitate și atunci trebuia să ne asigurăm că fiecare produs de pe raftul băcăniei este în linie cu ceea ce noi căutăm. Au fost producători cu care am demarat discuțiile în urmă cu doi ani pentru că am fost foarte riguroși. Am vrut să degustăm produsele, să facem probe de laborator pentru produse, iar acolo unde ușile ne-au fost deschise am făcut chiar vizite de fabrică”, precizează antreprenorul.

Pe rafturile băcăniei sunt listate în jur de 500 de SKU-uri, din categorii diverse: brânzeturi, lactate, produse de băcănie, produse vegetale, dulcețuri și conserve de legume, paste, dar și produse din carne și mezeluri.

„Inițial ne-am dorit să acoperim un coș de cumpărături complet pentru o gospodină, însă ne-am adaptat și am răspuns pozitiv nevoilor clienților noștri. Pentru că pe lângă mamele cu copii mici, care sunt publicul nostru țintă, avem și clienți care încearcă să-și schimbe stilul de viață și se orientează spre produse sănătoase, dar și clienți cu nevoi speciale, cum ar fi produsele fără lactoză sau gluten”, adaugă acesta. Chiar dacă sortimentarea a crescut, produsele din pește Bolloga sunt vedetele băcăniilor, fiind motorul la capitolul vânzări.

„Dacă ar trebui să facem un top, ordinea este zacusca de păstrăv, pateul de păstrăv, icrele de pastrăv, caviarul, toate produse din portofoliul propriu ”, spune Ovidiu Oltean.

## **2022, încă un pas spre pragul de vânzări de 1 milion de euro**

Când vine vorba despre rezultate, antreprenorul spune că este mulțumit

---



de evoluția businessului, punctând însă faptul că „afacerea a fost gândită pe termen lung, astfel că despre rentabilitate și profitabilitate putem vorbi peste câțiva ani.”

Cu toate acestea, deși încă la început de drum, cele două băcării atrag zilnic în jur de 150-160 de clienți, iar valoarea medie a bonului de cumpărături se ridică la 150 de lei. Acestora li se adaugă și vânzările din online, unde coșul de cumpărături este dublu față de magazinele fizice. „Online-ul este un canal în creștere. Acum avem în medie 10 comenzi pe zi, însă valoarea coșului nu este deloc de neglijat”, punctează antreprenorul.

Astfel, businessul Bolloga va atinge anul acesta pragul de vânzări de 900.000 de euro, iar targetul pentru anul următor este să rămână pe trend ascendent. În plus, dacă 2021 a fost anul investițiilor, 2022 va fi un an de consolidare și așezare. „Nu vom mai avea alte deschideri în perioada următoare pentru că orice fel de extindere vine la pachet cu o oarecare lipsă de concentrare și lucrurile tind să scape puțin de sub control, iar noi nu ne dorim acest lucru.”

Cât despre viitor, Ovidiu Oltean este încrezător și se bazează pe faptul că modelul de business pe care l-au construit este unul sustenabil și cu potențial pe termen lung. „Oamenii au început să aprecieze mai mult produsele locale și sănătoase, caută activ produse de calitate și atunci noi putem doar să fructificăm acest trend care se potrivește perfect profilului nostru. Am avut și piedici, însă încercăm să privim partea plină a paharului”, concluzionează fondatorul Bolloga.

## Articole Asemănătoare

**Source URL:** <https://revistaprogresiv.ro/articole/bolloga-un-concept-de-1-milion-de-euro-construit-jurul-ideii-de-sanatos>

### Legături

[1] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/article/images/264-mag-spec-01.jpg>

[2] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264->

mag-spec-02.jpg

[3] [https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-](https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-mag-spec-03.jpg)

mag-spec-03.jpg

[4] [https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-](https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-mag-spec-04.jpg)

mag-spec-04.jpg

[5] [https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-](https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-mag-spec-05.jpg)

mag-spec-05.jpg

[6] [https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-](https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-mag-spec-06.jpg)

mag-spec-06.jpg

[7] [https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-](https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/264-mag-spec-07.jpg)

mag-spec-07.jpg