

Două Surori, băcănia unde pofta pentru tradițional se întâlnește cu producția locală

09 Nov 2020 | de Simona Popa



[1]



[2]



[3]



[4]



[5]



[6]



[7]



[8]



[9]

Când priceperea a două surori din Bicz, județul Neamț, și cererea venită dinspre consumatori de produse tradiționale se întâlnesc, rezultă un business cu mare potențial de creștere. Cu atât mai mult cu cât și producția, și desfacerea sunt asigurate de aceeași familie.

Înainte să devină o băcănie cu acte în regulă, businessul Două Surori s-a axat strict pe producție. Însă până să ajungă în acel punct, incursiunea în lumea afacerilor a surorilor Laura Buțincu și Geanina Dumitrescu fost cu totul alta. „În urmă cu șase ani, am participat la un festival culinar. Sora mea avea o mașină de făcut gogoși și am fost invitate de un prieten să participăm cu gogoșile. În mod normal, acestea se servesc cu toppinguri de ciocolată sau de vanilie. Prietenul nostru ne-a sugerat să le servim cu dulceața pe care o făceam noi acasă, pentru că știa gustul acesteia. A fost un mare succes”, își amintește Laura Buțincu.

Combinția dintre gogoși și dulceață a fost atât de bine primită, încât stocul adus de cele două surori de la Bicz s-a terminat în prima zi de festival, în condițiile în care festivalul dura patru zile. „Soluția de urgență a fost să mergem la piață, să cumpărăm fructe de sezon și să facem dulceață peste noapte. Acela a fost momentul în care ne-a venit ideea de business pentru că da, noi vindeam gogoși, dar clienții ne cereau dulceață separat”, spune Laura. Primul pas a fost să închirieze un spațiu în București și să înceapă producția la scară mai mare.

De la momentul participării la festival, până la avizarea activității și demararea propriu zisă a producției, a durat un an. Cele două surori au început cu o gamă care includea dulceață de căpșuni și de caise, apoi au produs și siropul din muguri de brad. Deși și-au dorit să aibă și un punct de desfacere, la momentul respectiv nu exista nicio perspectivă în acest sens, așa că antreprenoarele au luat în calcul listarea în magazine partenere.

„Vânzările au început destul de greu. În online era dificil pentru că nu aveam magazin fizic. Aveam un site de prezentare, dar nu era optimizat pentru cumpărături. Drept urmare, ne adresam revânzătorilor și produsele noastre erau prezente astfel în băcăniile din București și în câteva magazine din țară. Experiența din București nu a fost cea pe care o așteptam noi în termeni de business, așa că am reorganizat totul”, explică fondatoarea Două Surori.

Reorganizarea activității a început cu relocarea producției de la București la Bicăz. Se întâmpla în 2016 și decizia se baza pe un calcul simplu privind costurile de producție: chiria era tăiată de pe listă, la fel și costurile privind transportul materiilor prime din zona Bicăzului spre Capitală.

Decizia de a dezvolta un business integrat

„A fost un dublu câștig. Am amenajat un spațiu în curtea părinților, ceea ce este astăzi fabrica Două Surori, am crescut afacerea, iar în 2019 eram gata să ne deschidem propriul magazin, după trei ani în care am comercializat produse online și prin intermediul magazinelor partenere, pe plan local dar și în Franța, Austria, ba chiar și Japonia și Australia pentru o perioadă de timp”, explică Laura Buțincu.

Magazinul deschis la finalul anului trecut în București, la intersecția străzii Victor Manu cu șoseaua Iancului, are o suprafață de vânzare de 35 de metri pătrați, la care se adaugă încă 30 de metri pătrați folosiți ca depozit. Ca întregul business al celor două surori, și amenajarea spațiului s-a făcut tot în familie. Designul aparține unei prietene de familie și amenajările interioare au fost realizate de soțul Laurei. A fost soluția optimă pentru a ține costurile sub control, din moment ce totul a fost realizat cu fonduri proprii.

„La nivel de producător, am avut o cifră de afaceri destul de mică. Noi speram să intrăm în marile rețele de magazine pentru a avea o creștere susținută. Cum acest lucru nu s-a întâmplat, am decis să dezvoltăm altfel, să creăm un business integrat. La băcănia Două Surori, pe lângă produsele noastre, am listat și alți producători pentru că ne doream o sortimentăție variată. Majoritatea sunt producători români, dar am decis să avem și câteva produse importate pe care am avut ocazia să le testăm și pe care nu le-am găsit pe plan local”, spune Laura.

Sortimentăția băcăniei este clară - bio, eco și tradițional – și, dincolo de

producția proprie, produsele sunt aduse din mai toate regiunile țării. Dacă inițial s-au gândit doar la zona Moldovei, cele două surori și-au dat seama ulterior că fiecare zonă are rețete proprii și gusturi diferite. „Cel mai bun exemplu este brânza de oaie. La noi se face într-un anume fel telemeaua de oaie, pe când cea de la Sibiu are alt gust. Din acest motiv am ales să listăm produse din toată țara”, completează Laura.

Într-un top al celor mai căutate produse, cărnurile și brânzeturile rămân pe primele locuri. Urmează zacusca produsă de cele două surori la Bicz. Asta pentru că, dacă se gândesc la clienții care le calcă pragul, aceștia sunt foarte atenți la ce cumpără. „Nu sunt neapărat persoane cu venituri peste medie. Sunt însă atenți la tot ce scrie pe etichetă și, chiar dacă fac cumpărături mai rar de la noi, vor produse de calitate”, explică Laura. Este vorba despre clienți recurenți din moment ce locația Două Surori nu se află într-un vad comercial important și este mai degrabă într-o zonă liniștită, cu multe case.

Ca număr de clienți, evoluția este diferită de la sezon la sezon. Sunt zile cu 30 - 40 de clienți care trec pragul băcăniei Două Surori, sunt și zile cu mai mult de atât. Sezonalitatea cântărește la fel de mult și în privința produselor alese. Dacă toamna cele mai căutate sunt produsele din carne, vara topul este condus de brânzeturi.

În ceea ce privește valoarea medie a bonului, fondatoarele businessului spun că este de peste 100 de lei în cazul cumpărăturilor din magazinul fizic. În cazul comenzilor online, valoarea este dublă.

Extinderea pe piața locală

Înainte de pandemie, cele două antreprenoare vedeau foarte clar oportunitatea de extindere a rețelei de magazine. Lucrurile nu mai sunt acum atât de clare din moment ce, spun ele, „se simte criza economică”. „Chiar dacă nu ni se întâmplă nouă, vedem cum evoluează businessurile din jurul nostru. Spre exemplu, unele dintre băcăniile cu care lucram s-au închis. Mai mult, apropo de angajări, la începutul anului am postat un anunț de angajare timp de 2 luni și cred că am primit cel mult 20 de CV-uri. Recent am pus din nou un anunț de angajare și am primit sute de CV-uri în doar o săptămână”, completează Laura.

Cele două vor deschide și un magazin într-o zonă cu trafic crescut, un „risc asumat” după cum îl descriu. Riscul vine din faptul că este vorba

despre un spațiu cu o chirie mai mare, dar surorile vor să testeze și un vad comercial recunoscut. Este vorba despre Dristor, pe strada Râmnicu Vâlcea, unde cea de-a doua băcănie Două Surori ar urma să fie inaugurată la jumătatea lunii octombrie. În termeni de design, va fi pe aceeași linie cu băcănia din șoseaua Iancului.

„Ne dorim să ne extindem constant, dar în acest moment depindem de evoluția noului magazin. Este într-o zonă cu trafic, dar și costurile de funcționare sunt mai mari. În funcție de calculele de aici, decidem pașii următori. Planurile noastre erau să deschidem câte un magazin în fiecare sector al Capitalei în termen de 4 - 5 ani”, explică Laura Buțincu.

În termeni financiari, 2020 a fost un an bun pentru băcănia Două Surori, cu creșteri înregistrate lună de lună, venite în mare parte din online. După primele șase luni ale acestui an, cifra de afaceri înregistrată de cele două surori a fost dublă față de tot anul 2019.

Articole Asemănătoare

Source URL: <https://revistaprogresiv.ro/articole/doua-surori-bacania-unde-pofta-pentru-traditional-se-intalneste-cu-productia-locala>

Legături

- [1] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/article/images/250-mag-spec-07.jpg>
- [2] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-08.jpg>
- [3] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-09.jpg>
- [4] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-05.jpg>
- [5] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-06.jpg>
- [6] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-04.jpg>
- [7] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-03.jpg>

[8] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-02.jpg>

[9] <https://revistaprogresiv.ro/sites/default/files/resources/galleries/250-mag-spec-01.jpg>