

Rekomendacja

Firmę Winne Pola i jej dyrektora handlowego Pana Grzegorza Wejera poznałem na jednym z kongresów gastronomicznych. Moje zainteresowanie wzbudziła wiedza i praktyczne podejście do zagadnienia sprzedaży win w restauracjach. I choć początkowo byłem sceptyczny, tym bardziej że sprzedaż win w mojej restauracji stała według mojej oceny na przyzwoitym poziomie, po spotkaniu z Panem Grzegorzem Wejerem zdecydowałem się na współpracę i po upływie kilku miesięcy uważam, że była to jedna z najlepszych decyzji biznesowych ostatniego roku.

Wspomnianą współpracę rozpoczęliśmy we wrześniu, a już w lutym moja restauracja odnotowała 65% wzrost sprzedaży win w restauracji w relacji rok do roku. Na ten stały wzrost sprzedaży w mojej ocenie wpłynęła nie tylko wysoka jakość win, ale w równej mierze fachowy i przekładający się na wyniki system szkolenia kadry. Nie bez znaczenia jest również stała opieka posprzedażowa, nieoferowana nigdy przez żadnego spośród moich sześciu poprzednich dostawców.

Pragnę również zwrócić uwagę na sam proces tworzenia finalnej karty win. To pierwszy w historii mojej restauracji dostawca, który wyżej postawił ekonomię lokalu od własnego biznesu. Na podstawie przedstawionych danych statystycznych mojego lokalu dokonaliśmy ostatecznego wyboru win, a w konsekwencji osiągnęliśmy wspólnie imponujące wyniki sprzedażowe. Problemem nie okazało się nawet moje quasi-technokratyczne podejście do biznesu restauracyjnego. Mogłem więc liczyć nie tylko na wiedzę, doświadczenie i wsparcie dyrektora handlowego firmy Winne Pola, ale i jego pełne zrozumienie.

Zdecydowanie polecam.