

## To kolejny etap w moim biznesie

Ocena użytkowników: 5 / 5



Proszę, oceń



Narcyz Kamiński, Właściciel firmy Sztuka Rodzinna

Sztuka Rodzinna to firma działająca na polskim rynku od 2007 roku. Specjalizuje się w dystrybucji takich marek jak: Peter Pauper Press, GeePap, Lediberg, Paper-Oh, Helma, Fisher Space Pen, Paperblanks, Moon&Light. W ostatnim jednak czasie firma wprowadziła swoją własną markę Narcissus, którą prezentowaliśmy już na naszych stronach. Dziś rozmawiamy z właścicielem firmy - Narcyzem Kamińskim, aby poznać szczegóły zmian z ostatnich miesięcy.

**Daria Kostera: Narcyzie ten rok to prawdziwa rewolucja w Twojej ofercie. Opowiedz naszym Czytelnikom co się wydarzyło?**

**Narcyz Kamiński:** Witam serdecznie. Rzeczywiście – coś się kończy, coś się zaczyna. Mój czas z Pukką dobiegł końca, zajmuję się teraz absolutnie swoim projektem, który uosabia marka Narcissus. Dla mnie jest to kolejny etap w biznesie, a to co najlepsze mam w głowie i nogach.

**No właśnie - obecnie inwestujesz we własną markę Narcissus. Jaki to asortyment?**

Generalnie pomysł na swoją markę miałem od dawna. Wykorzystałem zdobyte doświadczenie na rynku przy wprowadzaniu kołozeszytów projektowych, a zmiany związane z dystrybucją były dla mnie impulsem do wprowadzenia tych projektów w życie. Ostatnie miesiące to był bardzo szalony czas by zdążyć przed targami branżowymi, ale udało się!

Przy okazji dziękuję także za zaufanie od wszystkich moich przyjaciół, kolegów i partnerów biznesowych. Obiecuję, że będę ich jeszcze pozytywnie zaskakiwał.

Narcissus to koncept rozwojowy. W obecnej fazie są to zeszyty i kołozeszyty w okładkach PP. Brzmi prozaicznie, ale szczegóły tutaj są ważne. Zastosowałem kilka innowacyjnych rozwiązań.

**Proszę zdradź nam czym się one wyróżniają na rynku?**

Brakowało mi lekkości w poprzednim projekcie, stąd pomysł na okładki PP. Rynek oczekuje dobrego produktu, w ładnym opakowaniu i uczciwej cenie. Taki właśnie ma być Narcissus. Zastosowanie samej

okładki PP ma bardzo duże znaczenie marketingowe, gdyż nie chciałem powielać utartych schematów. Kolory okładek są przez to bardzo atrakcyjne.

### **Jak przedstawia się cenowo Twoja nowa oferta?**

Tutaj dochodzimy do sedna. Podczas gdy konkurencja podnosi ceny, ja je obniżam. Bardzo zależało mi by produkt Narcissus charakteryzował się uczciwą ceną dla klienta sklepowego. Dlatego też nie stosujemy żadnych wabików marketingowych, dodatków i innych udziwnień. Klient ma otrzymać zawsze tą samą, dobrą cenę za nasz produkt.

### **Dlaczego zdecydowałeś się w rozwijać właśnie galanterię papierniczą?**

Mam w tym pasję. Paradoksalnie rynek papierniczy cały czas daje możliwość kreacji. A druga sprawa, że duże koncerny nie opanowały tego rynku w sposób totalny i jest miejsce dla firm rodzinnych! Mam nadzieję, że świadomość tego będzie wzrastała i firmy rodzinne będą się nawzajem wspierać i promować. To jest moja siła.

### **Narcissus to Twoja własna marka. Po wieloletnich doświadczeniach jako dystrybutor dołączyłeś do grupy producentów – skąd taka decyzją?**

Moją podstawową zasadą jest to, że cieszę się i pracuję dla siebie. Nadszedł dla mnie czas by pokazać swoje pomysły. Zapraszam wszystkie firmy do współpracy i zachęcam sklepy także do promowania mniej masowych produktów. Tylko w ten sposób możemy obronić nasz rynek i nasze miejsca pracy.

### **Jesteśmy po sezonie targowym – które produkty w Waszej ofercie znalazły szczególne zainteresowanie wśród Twoich klientów?**

Największe zainteresowanie budziły moje zeszyty w okładce PP i kilka fajnych nowości Snopake. Snopake to także moja nowa marka w portfelu.

### **Od wielu lat Twój asortyment jest bardzo kolorowy. W tym roku neony także są modne?**

Tak jak szukam kolorów w życiu, tak liczę, że klienci polubią moje kolorowe produkty. Neon cały czas jest trendy, ale w uzupełnieniu mamy także podstawowe kolory.



### **Czy w najbliższym czasie planujesz dalszy rozwój swojej oferty?**

Tak, wprowadzam także kalendarze ścienne z marką Narcissus a także nowe notesy. Sztuka Rodzinna słynie z notesów. Uwielbiamy notesy w dobrym, markowym wydaniu.

### **Przewidujesz promocje dla klienta hurtowego?**

Każdy lubi promocje i są one chlebem powszednim na rynku. W obecnej chwili promujemy tych, którzy kontynuują z nami współpracę z Narcissusem, jednakże dobry produkt we właściwej cenie powinien sprzedawać się bez dodatkowych impulsów.

**W związku z promocją marki Narcissus każdej osobie, która polubi profil Sztuki Rodzinnej na Facebook'u jako 200, 250, 300 itd. ofiarujesz prezent – co to będzie?**

Myślę, że najpiękniejszym prezentem w mojej ofercie są notatniki Paperblanks. To będą upominki dla osób, które nas polubiły na Facebooku. [Zapraszam na nasz fanpage!](#)

**Dziękuję za rozmowę.**

Rozmawiała Daria M. Kostera