

Valašský **Apple Store**

Rozhovor ■ Michael Vít





Česká applovská komunita je malá, a pokud do ní skutečně proniknete, zjistíte, že se v podstatě zná každý s každým. Když jsem před lety vlastnil jednu z největších sbírek starých zařízení Apple (minimálně u nás, ne-li v celé Evropě), seznámil jsem se s Honzou Březinou, Filipem Brožem a taky Vládou Janečkem z magazínu SuperApple. Psal jsem pro něj článek o otevření Apple Musea v Praze a pak pár dalších.





Když jsem potom začal podnikat, tak mi zrovna on dohodil prvního zákazníka. Z této zakázky jsem si domů mimo jiné odnesl za odměnu staršího 27" iMaca. Po upgradu mi sloužil v kanceláři dalších pár let, ale na sklonku loňského roku se odporoučel do křemíkového nebe. Potřeboval jsem rychle jiný. Chtěl jsem stejně velký, takže bylo jasné, že budu muset sáhnout po nějakém kusu z druhé ruky. A tak jsem se 30. prosince vydal do zasněžených Valašských Klobouk za Filipem Hynkem, který v této pohraniční oblasti založil a provozuje svůj valašský Apple Store.

Filipe, díky že jsi přijal nabídku na rozhovor pro iPure. A začnu asi otázkou, kterou jistě dostáváš nejčastěji. Co tě přivedlo k tomu otevřít si prodejnu s iPhony a dalšími výrobky Apple?

Hlavním důvodem, proč jsem si chtěl otevřít prodejnu s produkty Apple, byl jasný – už dříve byl Apple můj koníček a zajímal jsem se o vše kolem něj. A za druhé jsem chtěl do našeho valašského okolí přivést něco, co tady chybí. Mým snem bylo zpřístupnit lidem v oblasti tuto dražší značku. A tak jsem propojil svůj koníček s prací. Podnikat jsem začínal v 19 letech s repasovanou výpočetní technikou veškerých značek, ale nejvíce za celé 4 roky podnikání se mi osvědčila a přirostla k srdci značka Apple.

A to nejenom svou spolehlivostí, ale i tím, jak dlouho výrobce jednotlivá zařízení podporuje aktuálním operačním systémem. Můj zákazník si tak v mém obchodě může koupit například tři roky starý iPhone za velmi zajímavou částku a má téměř jistotu, že jej Apple další 2 až 3 roky bude ještě podporovat formou aktualizací systému iOS.

Většina produktů, co máš v nabídce, nejsou nové. O jaké výrobky se jedná? Co s nimi všechno děláš, než je dáš do prodeje?

Nabízím veškerý sortiment Apple – od iPhonů, přes iPady, Watch, Macy až po celé jejich příslušenství. Z 95 % prodávám pouze použité převážně z německých leasingových firem a zbylých 5 % je repasovaných nebo vykoupených od mých zákazníků. Jak jsem již zmínil, moje produkty jsou hlavně použité, které dělím podle kosmetických vad. Zakládám si na kvalitě a spokojenosti zákazníků, a proto veškerá použitá zařízení před vystavením do prodeje projdou podrobným testováním a případným čištěním, aby byla zcela funkční. Pokud je třeba, nechávám vyměnit i baterii, aby budoucí zákazník nebyl při používání zařízení ničím limitován. Navíc nákupem u nás dáváte věcem druhou šanci a zabraňujete tímto i případnému nerecyklování a můžete alespoň trochu zpomalit proces spalování elektroniky.



Apple byl můj koníček a zajímal jsem se o vše kolem něj. Chtěl jsem va Valaško přivést něco, co tady chybí, a mým snem bylo zpřístupnit lidem v oblasti právě tuto značku.

Když jsem hledal pro sebe onen zmíněný iMac, jeden z důvodů proč jsem nakonec jel za tebou, byla skutečnost, že na zařízení dáváš roční záruku. Jak často se ti zařízení vrací na reklamaci?

Za celou dobu mého působení bychom reklamace doslova spočítali na jedné ruce. To je i jeden z důvodů proč jsem se na začátku rozhodl své podnikání spojit právě se značkou Apple, poruchovost jejich výrobků je opravdu malá. Reklamace nejsou přímo pozitivní pro firmu, ale nic není stoprocentní a chyba se vždy může vyskytnout i na novém zařízení, a proto se snažím vyjít každému co nejvíce vstříc a nabídnout vhodné řešení. Dokonce mě dokážou reklamace posunout, když se vyskytne nová chyba, tak vím, čemu věnovat větší pozornost při testování dalšího zařízení. Je třeba si uvědomit, že záruka, kterou dávám svým zákazníkům, není nijak limitována jen na úkony, které se zařízením dělám před uvedením do prodeje, jako je například výměna baterie. Záruku poskytují na výrobek

jako celek. Například mezi iPhony, co jsi mi přinesl z vaší firmy, je pár kusů modelů XS, o který je stále celkem zájem. Je to telefon, který Apple začal prodávat už před 5 lety. Telefon zkontroluj, dopředu mu veškerou potřebnou péči, a pak na tento starý telefon přidám plnou roční záruku a umístím jej do svého obchodu.

Začal jsem o tvém obchodě mluvit jako o valašském Apple Storu, ale tyto prostory nejsou ty, kde jsem si vyzvedával svůj iMac. Začínal jsi v místním podnikatelském inkubátoru. Co je třeba, aby se do něj člověk dostal? Jsou tam nějaké podmínky?

Ano začínal jsem tady kousek přes náměstí v našem valaškoklobouckém podnikatelském centru. A jsem opravdu vděčný, hlavně Petru Kozlovi, že jsem právě tam měl možnost rozjet svoje podnikání. Co se týče podmínek, tak ano, musel jsem splnit pár podmínek, abych tam mohl být. Ale nejsou



to podmínky, které by nebyly splnitelné. Důležité je hlavně zaujmout svým podnikatelským záměrem, tak aby tvému projektu věřili a dali ti šanci.

Nedávno jsi otevřel novou prodejnu, kde právě spolu sedíme. Co bys o ní mohl říct?

Novou prodejnu jsem otevřel začátkem března tohoto roku a jsem neskutečně rád, že jsem skočil do rizika a mohl tím posunout svoje podnikání a zpřístupnit prodejnu více lidem. Nová prodejna vypadá přesně dle mých představ, i když stále je na čem pracovat, ale podstatné je, že má bezbariérový přístup, který chyběl v minulé prodejně, novinkou je také výloha a posezení. Styl jsem chtěl zachovat stejný, to znamená, že nesmělo chybět dřevo, rostliny a jednoduchost. Je to tady u nás takový valašský podpis. Největší chloubou je u mě právě nádech dřeva, portrét Steva Jobse s citátem, historie loga Apple z plexiskla a elegantní bezpečnostní stojánky na zařízení. Přemýšlel jsem

právě i nad tím, aby se i zákazníci v prodejně cítili komfortně a konečně jsem jim umožnil vyzkoušet si pohodlně jakýkoliv vystavený model iPhone, iMacu, MacBooku nebo dokonce i Apple Watch. Další, čím může prodejna zákazníka zaujmout, je určitě Apple Home, která zákazníkům ukáže, jak lze vše zjednodušit – jak chod prodejny, tak i domácnosti. Když jsem tě oslovil ohledně Apple Home, tak jsem měl popravdě ze začátku pochybnosti, jak to vůbec bude fungovat, ale dnes můžu říct, že to byla skvělá volba a chytrou domácnost všem jenom doporučuji!

Člověk by si řekl, že v pohraničí nebude o dražší prémiovou značku zájem. Jak se obchodu daří? Kolik prodáš telefonů za měsíc?

Z počátku to trvalo trochu delší dobu, ale postupem času jsem si své zákazníky získal. Přicházeli jako noví, někteří se začali vracet a stali se z nich věrní zákazníci, kteří sebou vezmou i své známé.

Další, čím může prodejna zákazníka zaujmout, je určitě Apple Home, která zákazníkům ukáže, jak lze vše zjednodušit – jak chod prodejny, tak i domácnosti.



Tady na Valašsku a po vesnicích kolem funguje propagace firmy jednoduchým způsobem doporučováním. To funguje velmi dobře, pokud je pozitivní doporučení. O to víc se člověk musí snažit a o své zákazníky se starat tak, aby byli spokojeni. Spustil jsem také e-shop, kterému se začíná velmi dobře dařit. Díky němu a sociálním sítím mi začínají přibývat zákazníci i z větší dálky. Průměrně měsíčně prodám 30 až 50 iPhonů. Nicméně každý měsíc je jiný, takže asi jako všichni i já cítím jinou nákupní sílu před Vánoci a pak třeba po Novém roce. Celkově ale mohu říct, že obchod postupně, ale jistě roste, za což jsem moc rád. Jsem moc vděčný za to, že do mé firmy lidé vkládají tolik důvěry a já na oplátku dělám vše pro to, abych je nezklamal a zákazníci se mohli na produkty z mého obchodu spolehnout.

Jaké máš plány do budoucna?

Do budoucna mám hodně plánů, chtěl bych svým zákazníkům poskytnout ještě větší výběr sortimentu, služeb a nabízet věrnostní slevy. Jeden z mála plánů je, že chci určitě rozšířit tým, tak abych mohl nabídnout servis na počkání, momentálně to stále není možné, ale věřím, že již brzy bude.

A co jsme se už spolu bavili, tak bych chtěl, aby lidé nevnímali naši prodejnu jen jako prodejnu.

V prostorech bych chtěl dělat taky různé akce, jako třeba živé promítání Apple Keynote a podobně. A pokud to můžu prozradit, tak s tebou ladíme možnost uspořádat malou výstavu starých počítačů Apple – hned tady u této stěny, kde jsem nechal udělat časovou linku vývoje loga značky. To by se lidem mohlo hodně líbit.

Na závěr mi to nedá a musím se zeptat na citát od Steva Jobse „Design, není to, jak věci vypadají, design, je to, jak fungují,“ který máš na zdi. Proč sis vybral zrovna tento?

Tento citát nejvíce vystihuje celé Filipovy iPhony. Za slovem „použitý“ někteří lidé vidí i případná skrytá negativa, které znají například ze svých předešlých nepodařených nákupů – zakoupená použitá elektronika nefungovala na 100 %, byla nefunkční, rozbitá, chyběly součástky nebo se rychleji pokazila. U mě toto neplatí.

Prodávám kvalitní použitá zařízení, která můžou mít sice nějakou kosmetickou vadu na kráse, ale na funkčnost tyto vady nemají vliv, a přesně tuto pointu, vystihuje i tento citát. Je to stále ta kvalitní prémiová značka Apple.

Filipe, moc díky za rozhovor, jsem rád, že sis na nás našel čas, a mohl jsem tě opět navštívit tady na Valašsku. Těším se na další spolupráci. 📍