

# Jak je možné, že Shopem roku je Gigamat?

24.4.2025 - | PROTEXT

**Oni nic netuší, proč voláme, se ozvali klasicky: „Krásný dobrý den, vidíme, že nám volá pro nás neznámé číslo, s čím vám můžeme pomoci?“ A tohle, přesně tohle, mě dostalo. Všichni mi chtějí něco prodat, Gigamat chce pomoci. Fajn, řekl jsem si, nebudu tak ostrý, jako vždy, a začnu zvolna: „My, média, jsme se dozvěděli, že gigamat.cz se stal shopem roku a vyhrál rovnou stříbro v kvalitě. Co za tím stojí?“ Pravda, dotaz je trochu lstivý a chce vytáhnout negaci z protistrany, proto tady jako média jsme.**

**Odpověď?** „Je to jednoduché, nic než péče. To není o nás, to je o našich klientech. Máme jich dneska skoro 270 tisíc a to jenom v Čechách, v dalších zemích jako je Slovensko a Maďarsko jsou další. **Celé je to o tom, že my máme v DNA pomáhat.** A něco vám řeknu, ono to není jenom v kódu firmy, ale i v názvu. Naše společnost je zároveň už skoro 25 let výrobcem a distributorem naší značky, jedné z nejoblíbenějších značek elektrického nářadí. **A že neuhádnete, jak se jmenuje, když jsme u té snahy pomáhat., co?“** Pravda, slečna na zákaznické lince je asi víc připravena, než já, tak pokorně odpovídám, že jsem slyšel o tom, že Bosch a další budou dodavateli Gigamatu, ale po značce nářadí, kterou vlastní, jsem nepátral. Slečna odpovídá: „**No, když jsme u té pomoci, značka, kterou distribuujeme, se jmenuje jako pomoc sama. A to je Asist. Asist od slova - pomáhat, asistovat.**“ Celkem mě zarazilo, jak to mají srovnané. Povídám tedy: „Asist znám, ten je skoro všude, ale vlastní spojení pomoci mě asi nikdy netrklo. Pokud ale říkáte, že je jedna z nejoblíbenějších, **kolik kusů jste tedy prodali? Není to tajné?“** Slečna odpovídá: „Jééé, to vám hned najdu, máme to na stránkách. Vidím, že máme prodáno k 6 miliónům kusů elektrického nářadí jako firma.“ Spadla mi brada. **6 milionů kusů**, to je každý druhý chlap včetně dětí a ještě pár žen, kdyby každý měl jeden kus. **To je dost dobrý zásah.**

Nicméně vracím se k tématu, zpátky ke Gigamatu. „Vy jste se stali eshopem roku, to je skvělý. **Co je to cena kvality?**“ Milá, slečna, byť trochu rázná, mi vysvětluje: „**Cena kvality nejde obejít,** Heureka si měří zákaznické recenze na náš eshop a vyhodnocuje, kolik lidí v absolutním počtu je spokojeno s našimi službami: rychlostí dodání, kvalitou zboží, sortimentem, novinkami a i cenami. No, a z **54.000 eshopů, co jsou v České republice, se stal Gigamat ve své kategorii zboží dvojkou na trhu.** Takže kdybyste se ptal, co to pro nás znamená... Je to cena od lidí pro lidi a my za to můžeme jen poděkovat a slíbit, že se budeme snažit být ještě lepší. Že jsme teprve na startu, i když Gigamat je tady už 13 let, a že máme velké cíle.“

**To mě dorazilo. Nic mi nechtěla prodat a pomohla mi.** Poděkoval jsem a řekl jsem si, že je čas ověřit si informace. A výsledek: měla pravdu, ano je tady opravdu přes 50 tisíc eshopů. **Česká republika má rekord v počtu eshopů na obyvatele.** Dále, proklepnul jsem si Asist, ano - podle všech zdrojů, uvedli na trh v Evropě dokonce přes 6 miliónů produktů. No a na závěr jsem se podíval na Heureka a vyhlášení cen. Ano. Gigamat je opravdu Shopem roku na druhém místě, a to z 54.000 eshopů.

A víte co, já jim to přeju, chtěj pomáhat, jestli mají 270 tisíc zákazníků a ti rozhodli z určité části, je potřeba to vzít v úvahu a pokud chtějí pomáhat, tak proto jsem ten článek napsal, protože tohle, má smysl. Kež by tady bylo víc takových Gigamatů. Názvem sice velcí ale vnímají každý detail. Za mě, respekt.

**Fáze 2:** Majitel, jednatel. Bleskem jsem se s ním spojil. Cože, jeho číslo je dohledatelné na webu? To se nestává často. Chci telefonický rozhovor, abych stíhal uzávěrku. Dal mi termín to samé odpoledne, jak mu skončila porada s marketingem. Položil jsem pár otázek s tímhle výsledkem, udělejte si

obrázek sami:

**„Neštvte vás, že je někdo první - že je před vámi?“** „Ne, vždycky je někdo před vámi, ve všem, je to motor, motor změn a změny cílů.“

**„Co se změnilo, když vyšlo ve známost, že promiňte mi to slovo, ze středně velkého eshopu je najednou dvojka na trhu?“** „Začali nám volat novináři, ale hlavně dodavatelé. Pochopili, že tím, jak budeme otevírat nové kategorie, jsme pro ně atraktivní. Má to ale jeden háček.“ „Jo, a jaký, ptám se zvědavě?“ „Háček je v tom, že my bereme jen ty nejlepší. Ti co mají nejlepší kvalitu a co našim zákazníkům dají skvělé ceny. Prodávat draze umí skoro každý, my chceme pomáhat zákazníkům, takže jim ‚předvybereme‘ zboží v dané kategorii, to znamená, že dodavatel, co má skvělou kvalitu a skvělé ceny, hraje prim.“

**„Podle čeho vybíráte dodavatele?“** Pan Herda hbitě odpovídá: „Podíl na trhu, známost značky, logistika a fajn přístup. Tehdy ho chceme, ale z 20 vybereme nakonec třeba jen 2 až 3. Víc ne. Vyjednáme ceny, dáme zboží na sklad. Náš eshop musí být jednoduchý. Žádný marketplace, kde máte 30 tisíc zubních kartáčků. Zákazník je pak zmatený. Na Gigamatu to opravdu vybere na pár kliků a za 2 minuty odesílá objednávku. A buď ten den má zboží, nebo do druhého dne. Možná nejsme nejrychlejší, ale o to více ušetříme jak jejich čas, tak peníze. A to je to, co chceme, chceme být partáci.“

**„Fajn říkám, nějaké plány?“** „Ano, máme. Dnes obchodujeme kolem 5000 produktů, letos jich chceme 30 tisíc. Ale pozor, každý jeden produkt je předvybraný z hlediska reklamací, kvality cen atd. A to v kategorii spotřebního zboží.“

Dobře to zní logicky. Pokládám další otázku: **„Máte vůbec sklady, nebo dodání řeší vaši dodavatelé ze svých skladů jako je tomu u marketplaců a mnoha eshopů?“** „Ano. Máme svoje sklady, máme sklady na Kladně a zároveň otevíráme svoje sklady u D8. Tam máme 8000 m<sup>2</sup>. My odesíláme vše z našich skladů, jinak si nemůžeme ručit za kvalitu. Proto možná zákazník dostane zboží někdy ten den, někdy za 2 dny, ale my opravdu chceme být pro naše zákazníky partáci.“

**„Říkáte, že vás dodavatelé teď hodně oslovují, berete i dodavatele ze zahraničí? Co Temu, Alibaba, AliExpress a další, nemáte s nimi v plánu něco otevřít, jako to dělají známé marketplacy?“** „Ne ani náhodou. Ano, oni by chtěli, hledají mnoho kanálů, jak sem dostat to svoje zboží, ale naše cesta je jiná. Tu práci uděláme my: vybereme to nejvyšší kvalitu zboží, vyjednáme cenu a dodáme ho. Nakupujeme v Německu, Holandsku, Belgii, ale hlavně od dovozců a velkých distributorů v České republice. Od přeprodejců nebereme nic, tam by nám nevyšla cena pro naše zákazníky.“

**„Fajn, mám poslední otázku, stiháte držet krok s ohledem na umělou inteligenci s ostatními?“** „Stiháme, ale jenom díky přirozené inteligenci, která vyplývá ze zkušenosti našich zákazníků, kterou nám denně, díky recenzím, předávají. Ono implementovat všechno ‚umělé‘ není vždycky výhra. My jsme z masa a kostí a našimi zákazníky jsou lidé. A tak to zůstane. Jsme tu proto, abychom s nimi řešili jejich potřeby a pomohli. Nic víc, nic méně. Na oslavy není čas, bereme to jako naši práci a děláme ji rádi.“

„Fajn, díky za rozhovor.“ Rozloučil jsem se a mám jasno. Kde je pokora, je reálnější cíl, kde je cíl, je cesta. A vypadá to, že **gigamat.cz** ji našel.

Kontakt pro novináře:

Veronika Kalicovová

kalicovova@rs-we.com

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/jak-je-mozne-ze-shopem-roku-je-gigamat/2664923>