



INTERVJUI ISTAKNUTO

Ana Balić:

Najvažniji mi je odnos s kupcima

🕒 30/09/2020 👤 by Ana Gruden

“Zdravi pinklec” donosi svježe namirnice na vaš kućni prag

Razgovarala: Ana Gruden

Fotografije: privatni arhiv

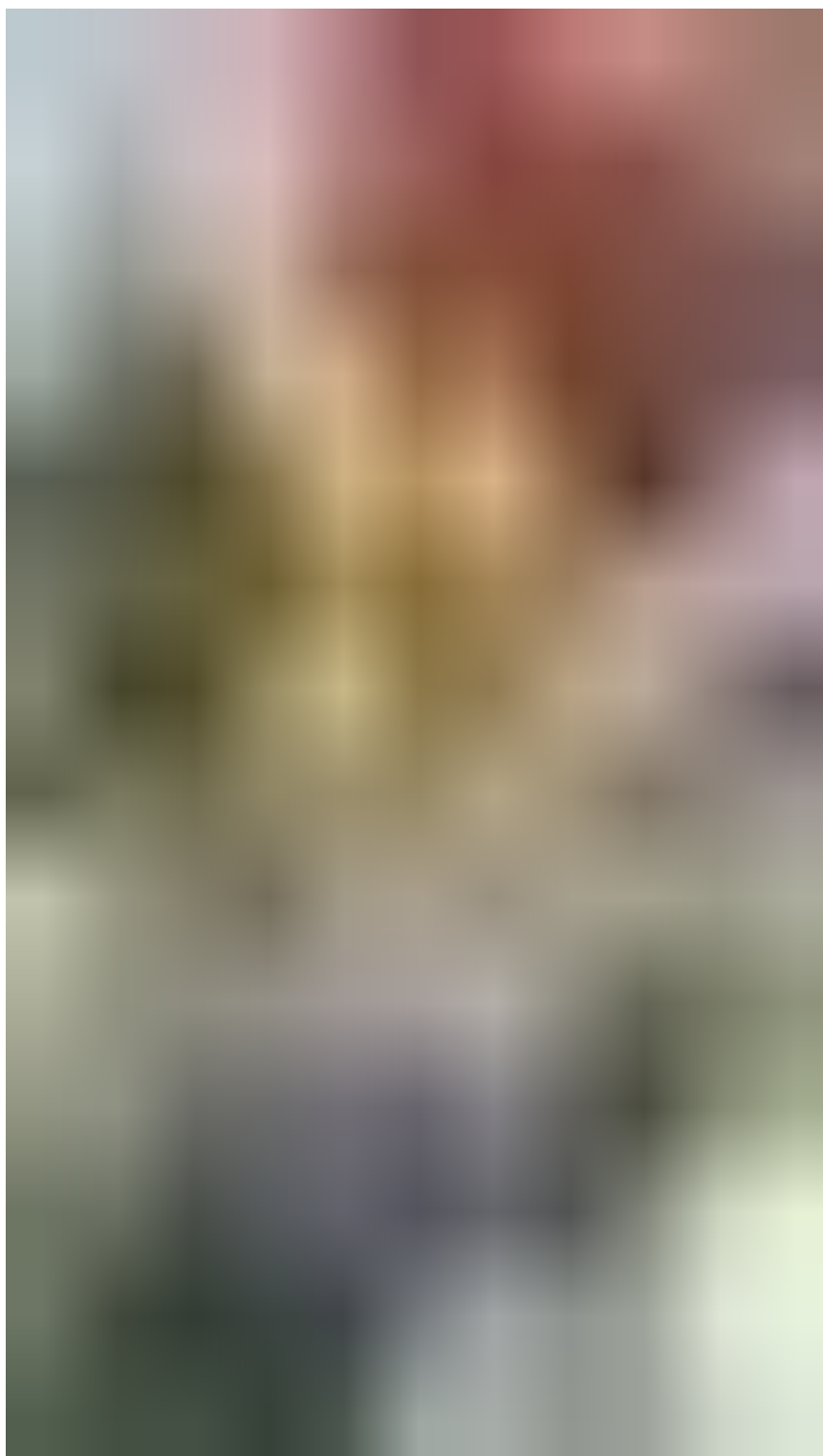
U osnovnoj školi je planirala postati arhitektica. Ipak, postala je profesorica povijesti, a danas je poduzetnica koja se bavi zdravom organskom prehranom. Anu Balić svi (pre)poznaju po njezinom «Zdravom pinklecu». Tko još ne zna, «Zdravi pinklec» je web trgovina, koja vam svaki tjedan, na kućni prag dostavlja organske proizvode. «Zdravi pinklec» nudi svježe namirnice svima onima koji ne stignu u nabavku ili jednostavno ne znaju gdje bi mogli pronaći svježe sezonske namirnice hrvatskog porijekla i domaćeg okusa.

«Igmom slučaja našla sam se na jednom predavanju o tome kako postati poduzetnica. Tamo je bila i gospođa Ljiljana Špoljarić iz HZZ-a koja je predstavljala mjere za samozapošljavanje. Tada mi se učinilo da bih zaista mogla pokrenuti vlastiti biznis o kojem sam već dugo razmišljala» priča nam Ana o tome kako je započeo njezin poduzetnički pothvat.

Znači, imala si tada jasnu viziju što želiš raditi?

Da, iako sam se u prvi mah željela baviti proizvodnjom zdrave hrane. No, kad sve staviš na papir, jer moraš napraviti poslovni

plan, shvatiš da je to ogroman zahvat. Moji roditelji imaju zemlju u Zagorju i računala sam na to da ću ja sve to sama zasaditi i proizvoditi organsku hranu. No, vrlo brzo sam shvatila se trebam zaustaviti. Možda napraviti nekakav drugačiji koncept, naći neku zlatnu sredinu u tome svemu. Tada sam osmislila «Zdravi pinklec» u kojem ću nuditi domaće sezonske proizvode i dostavljati ih ljudima na kućni prag, u vremenu koje njima odgovara.





Kada si krenula sa «Zdravim pinkelcom»?

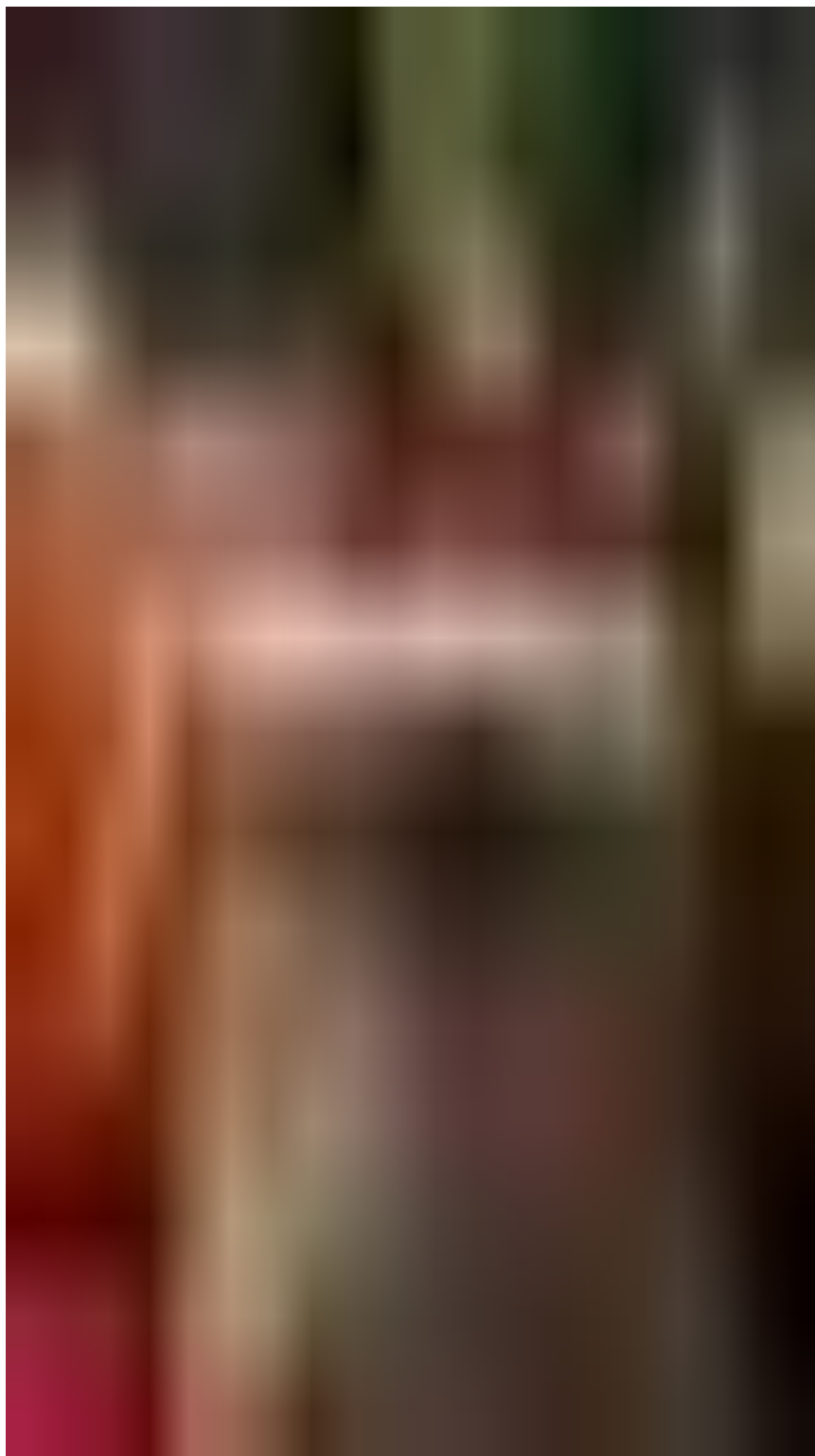
Prije sedam godina, dakle 2013. Dobro su mi došle razne edukacije na koje sam odlazila jer sam shvatila da postoje brojni koraci koje moram poduzeti prije nego li krenem u biznis. Trebalo je napraviti mailing listu, zatim osmisliti ponudu, pa obići proizvođače s kojima sam namjerala raditi. A i trebala sam se prezentirati ljudima kojima sam željela prodavati svoju uslugu. Kod nas u Zagrebu je dosta popularno odlaziti na plac, subotom pogotovo. A tu je i ritual kave nakon placa s prijateljima... Ljudima su to rituali koje često ne žele prepustiti drugima.

Koliko ti je trebalo vremena da se uhodaš i da ti posao krene?

Iskreno, trebalo mi je dvije godine da osmislim koncept da tako kažem, koji sam odlučila zadržati. I to je sad to. Nakon toga mi je sigurno trebalo još nekih godinu dana da ljudi shvate da «postojim». Da postoji «Zdravi pinklec» koji im može nešto dostaviti. Onda recimo u četvrtoj godini poslovanja mi se počelo događati da me ljudi preporučuju dalje, pa sam počela dostavljati i u restorane, a paralelno s tim sam započela i izvoz. Tako da sam imala «puzajući» napredak, ali ustvari mi je to simpatično jer ja, još uvijek, sve radim sama.

Baš sve? I Naruždbe i dostavu i pakiranje?

Da, i dostavljam i pakiram i to je sve ok. Katkada mi netko uskoči ali uglavnom radim sve sama. No, sada vidim da sam definitivno spremna za zapošljavanje još nekoga jer me sve to, na neki način, preraslo. Trebala bih zaposliti nekoga da mi radi dostave, zatim nekoga za administraciju jer na njoj gubim puno vremena. I onda se ne mogu baviti daljnjim razvijanjem posla ili planiranjem. Ali, opet činjenica je da sam ja s godinama stvorila sa svojim klijentima lijepi odnos i na to sam posebno ponosna. Kad dostavljam hranu, to je trenutak kad me netko pušta u svoju kuću, u svoj dom, u svoju intimu. Imala sam svakakvih situacija. Od toga da me ljudi dočekaju u gaćama, ali ne s nekom aluzijom nego iz čiste komocije, do toga da sam dostavljala hranu ljudima koji su teško bolesni. Pa bih ušla u razgovor s tim ljudima. Nikada nisam mogla znati hoće li dostava trajati pet minuta ili sat vremena. A i moraš znati da ljudi često žele popričati, recimo, o nekoj namirnici i što s njom, kako ju pripremiti i sl. U ovom periodu korone se pokazalo naročito koliko je ljudima važan taj neposredni kontakt.



Dostave hrane danas ima znatno više nego prije. Što bi ti rekla da je tvoja specifičnost u onome što radiš?

Mislim da bi kao specifičnost navela upravo taj individualni pristup o kojem sam ranije govorila. Odnosno taj pristup kupcu koji je meni jako važan. Uvijek sam polazila od sebe razmišljala o tome što bih ja voljela kada bih bila na strani kupca. Koliko god su mi

ponekad te situacije znale uzimati vremena i koncentracije, i dalje mislim da je jako važno da im dajem svoje vrijeme i pažnju. Jer sam ja kao neki putujući dućan, koji dolazi na zahtjev J

Što se tiče ponude, imaš li tu nekih posebnosti?

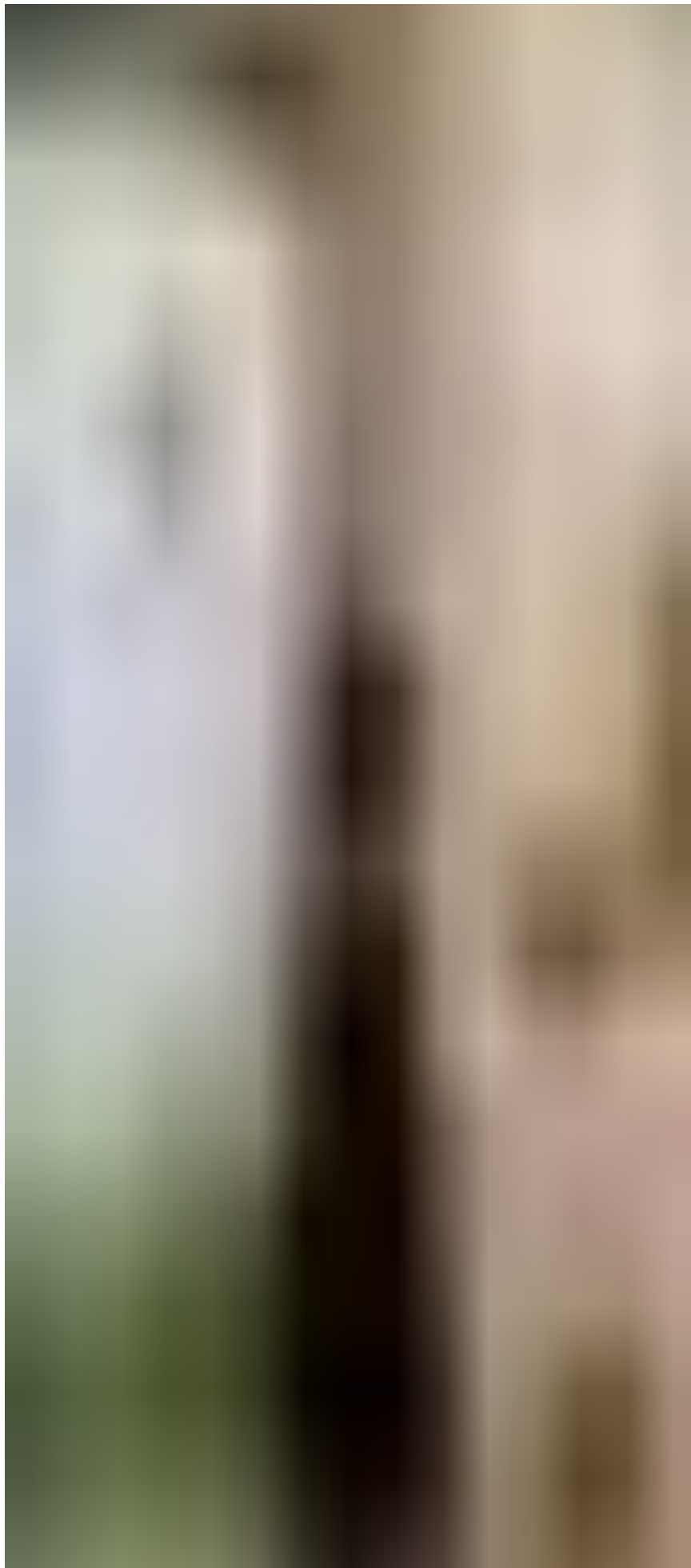
U ponudi nastojim imati prvenstveno domaće proizvođače. Naglasak je na hrvatskom proizvodu. A i većina mojih proizvođača ima eko certifikat.

Volim obići sve svoje proizvođače da vidim kako rade. Imam kvalitetnu komunikaciju s njima i znam točno što nudim svojim kupcima. U jednom periodu sam recimo imala jako mnogo kupaca koji su bili onkološki bolesnici. Zatim, imam među kupcima dosta majki s malom djecom koja kreću s dohranom. Tako da jako moram paziti što nudim. Ako već nudim nešto zdravo, onda je glupo da to sad bude puno pesticida, herbicida i koje kakvih otrova. Također, imam u ponudi i probiotičke sokove, zatim i jedan hrvatski start-up koji djeluje kao da su došli iz 23. stoljeća J Imaju recimo ocat koji ustvari nije samo jabučni ocat, nego postupkom divlje fermentacija nastaje bogati antioksidans koji se može koristiti i kao probiotik i kao dresing za salatu.

Za vrijeme lockdowna si imala više posla nego inače, je li tako?

Da, aposlutno. U u jednom trenutku sam čak razmišljala o tome da ugasim web i isključim telefon. Spavala sam možda dva-tri sata dnevno. Količina narudžbi koje su dolazile su bile ogromne. U toj situaciji nisam mogla ni pitati ono što obično pitam, primjerice; kako ste došli do mene, tko vas je preporučio? Bilo je; daj dostavu odmah i sad J





Jesi li ikada poželjela imati svoj dućan?

A ne, nikako. Taj dio ne bih mogla. Palo mi je na pamet, moram priznati, ali sam odustala. Znam kako bih voljela da mi dućan funkcionira, a za to nemam vremena.

Što planiraš još sa «Zdravim pinkelcom»?

Radim novi web, zbog lakšeg snalaženja i preglednosti. Postojeći web ima stvari koje se moraju unaprijediti i poboljšati. Htjela bih unaprijediti dostavu pa da, primjerice, uvedem i neke pogodnosti za stalne kupce ili za nekoga tko naruči u nekom iznosu i tome slično... Onda bih također voljela da kroz web pokušam provoditi i edukaciju u smislu; zašto kupovati proizvode s eko certifikatom, zašto je to važno, odnosno pružiti svojim kupcima neke kvalitetne informacije na jednom mjestu. Ima puno mladih proizvođača koji imaju inovativne proizvode, pa treba i njima pružiti priliku. Sada planiram uvesti i dodatke prehrani i bezglutensko brašno u ponudu. Jako sam se lomila oko proširenja ponude, međutim prestala sam s tim nakon što sam uvela kavu u ponudu. S jedne strane želim da svi budu hrvatski proizvođači, a s druge strane nudim kavu?! Ali pošto nema kave u Hrvatskoj onda mislim da je dobro da su se u ponudi, tih specijalitetnih kava, formirale tvrtke koje ipak nude jedan drugačiji doživljaj kave. Volim se iznenaditi razvojem novih proizvoda i pratiti kako tržište reagira na njih. To mi je poseban gušt J

Share: [!\[\]\(e3f8612927870f2e0f9f5989e6dd3064_img.jpg\)](#) [!\[\]\(a86c7d1c9cb81c81614634a31267440d_img.jpg\)](#) [!\[\]\(ce158fc5e55633398941d0898ae45661_img.jpg\)](#) [!\[\]\(6f77f2588732dff582d5f470675e762f_img.jpg\)](#) [!\[\]\(802fbc25d869d680d37bfef9949fa598_img.jpg\)](#) [!\[\]\(a9acb6dfdb49a3a9fc7e53e5dc6ddf19_img.jpg\)](#)

[< Previous post](#)

[Next post >](#)

PRATITE DRUŠTVENE MREŽE



ZADNJE DODANI ČLANCI



AKTUALNO ISTAKNUTO

ŽENE KOJE NAS INSPIRIRAJU

MacKenzie Scott – žena koja se odlučila odreći polovice svoga bogatstva



AKTUALNO ISTAKNUTO

POSLOVNI SAVJETI

Kako pronaći mentororicu



PRATITE U VEČERNJEM LISTU

MENTORSTVO KAO OBLIK NETWORKINGA MEĐU ŽENAMA

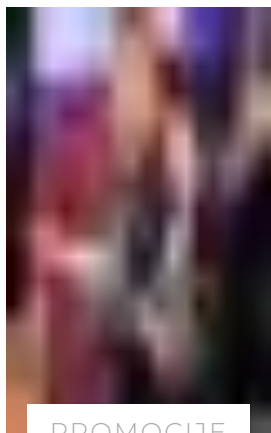
PRIJAVITE SE

na jedini projekt u Hrvatskoj koji **podiže svijest žena o važnosti ženskoga mentoriranja**





NASTAVITE ČITATI



PROMOCIJE

Zaposlena, Högl i Etna Maar

AKTUALNO

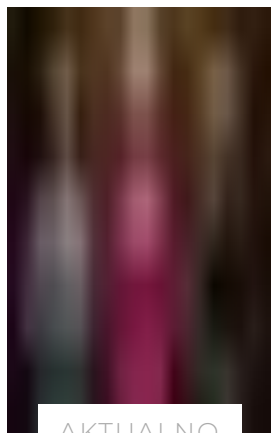
ISTAKNUTO

ŽENE KOJE

NAS

INSPIRIRAJU

MacKenzie
Scott – žena
koja se
odlučila
odreći
polovice
svoga
bogatstva



AKTUALNO

Zašto je “Bombshell” must see film ovog prosinca

AKTUALNO

ISTAKNUTO

POSLOVNI

SAVJETI

Kako
pronaći
mentororicu



ZDRAVLJE

Pet navika zbog kojih ćeš se osjećati dobro u svojoj koži: svaki dan!

AKTUALNO

ISTAKNUTO

ŽENE KOJE

NAS

INSPIRIRAJU

Mary Kay
Ash – žena
koja je
vjerovala u
svoje snove



KNJIGE

Martha Batalha: Nevidljivi život Eurídice Gusmão T.U.

ISTAKNUTO

MENTORSTVO

KAO OBLIK

NETWORKINGA

MEĐU

ŽENAMA

Ako se držimo i
koračamo
zajedno,
možemo
porušiti sve
predrasude

PRETHODNI BROJEVI	ISTAKNUTO MENTORSTVO KAO OBLIK NETWORKINGA MEĐU ŽENAMA	AKTUALNO INTERVJUI ISTAKNUTO	AKTUALNO ISTAKNUTO PROMOCIJE
Zaposlena broj 200	Počela je pandemija, a meni je ovaj projekt dao osjećaj da sam korisna	Njega kože mora biti jednostavna, ali djelotvorna	Užitak ispijanja kave

AKTUALNO ISTAKNUTO ŽENE KOJE NAS INSPIRIRAJU	ISTAKNUTO MENTORSTVO KAO OBLIK NETWORKINGA MEĐU ŽENAMA	AKTUALNO ISTAKNUTO POSLOVNI SAVJETI	AKTUALNO ISTAKNUTO PROMOCIJE
Marie Curie – prva žena dobitnica Nobelove nagrade	Žene više postižu umrežavanjem i uvažavanjem nego isključivanjem	Žene u poduzetništvu – izazovi i ograničenja	Ukorak s digitalizacijom