

Společnost Nordic Health vznikla v Praze v létě roku 2011 jako pobočka mateřské společnosti Sana Pharma Group AS. Na trh vstoupila s jedním produktem – vysoce kvalitním doplňkem stravy Omega-3 z krillu, tedy z koryše krunýřovka krilová, přičemž do té doby nikdo jiný v České republice omegu z tohoto zdroje nenabízel. Po vzoru mateřské společnosti byl produkt prodáván zákazníkům přímým způsobem. Od té doby se ale firma poměrně rozšířila a v současné době má na trhu 4 produkty, z čehož tři jsou doplňky stravy a v jednom případě se jedná o zdravotnický prostředek. Veškeré produkty společnosti se vyznačují vysokou kvalitou.



Nordic Health patří v České republice zatím stále mezi menší firmy v porovnání s ostatními zeměmi, kde společnost působí. Má 6 zaměstnanců, celá Sana Pharma Group má něco kolem 170 zaměstnanců. Prodej produktů v Česku navíc tvoří minimální procento. V Severských státech

je naše společnost o mnoho známější a působí tam již přes 15 let. Databáze zákazníků je o mnoho větší než v České republice. „Mým osobním velkým cílem je, stát se v České republice jedním z největších trhů pro naši skupinu,“ říká Eliška Michalíčková.

### **Co je klíčem k tomu, aby byl e-shop úspěšný a zákazníci se do něj vraceli?**

Vzhledem k tomu, že prodáváme doplňky stravy, které se musí užívat delší dobu, aby přinesli očekávaný efekt, prodáváme je do programu pravidelného zaslání. Naším cílem je prodat zákazníkovi program jako takový s tím, že zákazník rozumí tomu, že koupě jednoho produktu nemá smysl. Proto není naším cílem, aby se zákazníci do našeho e-shopu vraceli, ale spíše aby se na něm informovali, vzdělali a při koupi si byli vědomi toho, že by měli produkty užívat po nějakou dobu.

### **V čem konkrétně se projevuje nezbytný vývoj Vašeho e-shopu?**

Chceme držet krok s dobou, zrovna jsme v těchto měsících aktualizovali všechny naše webové stránky. Cílem je poskytnout zákazníkovi co nejvíce informací o našich produktech a když se jedná o e-shop, musí být jasný, jednoduchý a srozumitelný. Investice do softwaru se pohybují ve statisících. Dnes je na trhu mnoho systémů, se kterými můžete pracovat. Kromě softwaru samotného je zásadní dobré nastavení spolupráce s dodavatelem webu.

### **Jaký byl prvotní podnět, že jste začali uvažovat o využívání externího partnera pro skladování, expedici a logistiku, tj. Postkompletu?**

S Českou Poštou spolupracujeme od samého začátku. Jelikož jsem firmu otevírala sama bez dalších zaměstnanců, nepřicházelo v úvahu, abychom zařizovali vlastní sklady. V objemech, ve kterých prodáváme, by to ani nyní nemělo smysl. Kromě skladování zboží pro nás Postkomplet zajišťuje balení a rozesílku.

### **Jaké hlavní výhody plynou ze spolupráce s Českou poštou?**

Na Českou Poštu se můžeme stoprocentně spolehnout, a to ve všech oblastech. Komunikace s pracovníky Postkompletu je naprosto bezproblémová. Vedle příznivých cen státního podniku je pro nás jasné nastavení fungující spolupráce zásadní. Pokrytí České republiky pobočkami České pošty není nutno zmiňovat.

### **Má tato spolupráce s Postkompletem pozitivní vliv na Vaše podnikání?**

V každém případě. Pokud bychom se na našeho obchodního partnera, který poskytuje takto zásadní služby, nemohli spolehnout, mohlo by to naše podnikání ohrozit. Postkomplet také často přichází s nápady na vylepšení stávajících služeb, čehož si ceníme. Věřím, že každá společnost, která skladuje zboží či rozesílá zboží přímo zákazníkům, by mohla benefitovat ze spolupráce s Českou poštou.