

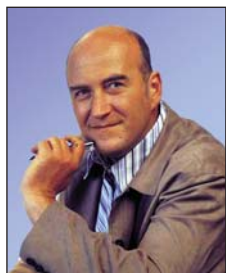
# JMÉNO DOMANSKÝ DNES AUTOMOBILISTÉ DOBŘE ZNAJÍ

Společnost totiž dává možnost výběru ze všech nabízených modelů osobních vozů Peugeot, Mitsubishi, Hyundai a Citroën dovážených importérem do ČR, včetně modelů kategorie MPV a SUV. Mnoho vozů je skladem, a proto je jednou z předností okamžitá dodání. Přehled těchto vozů naleznete na webových stránkách společnosti a můžete i provést online poptávku vozu, případně zkušební jízdy.

*Petr MAJCHARČÍK, šéfredaktor*

**M**ajitelem společnosti je pan Martin Domanský. A právě on je hostem tohoto čísla a budeme si povídat o tom, jak se jeho společnost dopracovala obchodní filozofie – čtyři značky pod jednou střechou.

**EuroFirma: Jak a v kterém roce vaše společnost začínala, co vlastně bylo úplně na jejím začátku?**



**Martin Domanský:** V letech 1994 až 1997 jsem ještě jako fyzická osoba ve spolupráci s leasingovou společností Škofin obchodoval s vozy Škoda, Seat, VW a Audi. Tato spolupráce mne mnoho naučila. Získal jsem bohaté zkušenosti ve všech oblastech souvisejících s prodejem a servisem zánovních vozidel. Tak, jak rychle rok od roku rostla společnost Škofin, stejně dynamicky jsme museli růst i my.

## DOMANSKÝ S.R.O.

**EuroFirma: Byly ty začátky hodně těžké, měl jste někdy chuť toho nechat?**

**Martin Domanský:** Byla to složitá doba, kdy jsme se za plného provozu všechno učili od začátku. Technika a auta mne vždycky zajímaly, ale musel jsem zvládnout ekonomiku, marketing a řízení firmy. Téměř každý rok se měnily zákony a podmínky pro podnikání. Každý den večer jsem se vracel z práce zcela utahaný, ale ráno jsem se těšil zpátky. Práce byla i mým koníčkem. Měl jsem velké štěstí na dobré lidi okolo sebe a hodně jich se mnou stále pracuje celá ta léta od začátku mého podnikání.

**EuroFirma: A kdy a z jakých důvodů jste dal přednost automobilům značky Peugeot?**



**Martin Domanský:** V roce 1998 jsem dostával autosalón v Praze 9 na Jahodnici. V tu dobu Peugeot uvedl nový model vozu P206, na kterém byla vidět nová image značky. Vsadil jsem na tuto značku všechno a udělal jsem dobře.

**EuroFirma: Jakou událost můžete v životě firmy označit za zlomovou z pohledu jejího dalšího růstu?**

**Martin Domanský:** Jednoznačně to byla nabídka od importéra Peugeot na postavení nového autosalónu na území Prahy 5 ve Stodůlkách v tehdy nové koncepci značky, takzvaný Blue Box. Tuto nabídku jsme po dohodě s mým ředitelem společnosti, panem Richardem Dolejšem, využili a naučili jsme se řídit dvě provozovny. To jednoznačně odstartovalo další dynamický růst naší firmy.

**EuroFirma: Dnes nabízíte čtyři různé automobilové značky pod jednou střechou. Jaké to má pro klienta výhody?**

**Martin Domanský:** Dalším přelomem v rozvoji firmy bylo v roce 2005 dobudování multifunkčního centra služeb pro motoristy v severní části Prahy v lokalitě Zdiby s přímým přístupem z dálnice Teplice-Praha, které se zabývá prodejem a servisem značek Citroën, Hyundai, Peugeot a Mitsubishi. Zákazníky jistě upoutá možnost srovnání více než 30 modelů čtyř značek vystavených v showroomu na prezentační ploše 1000 m<sup>2</sup> a dalších 20 modelů připravených denně k demojezdám. Další velkou výhodou této provozovny, na rozdíl od jiných v centru Prahy, je, že si zákazník může vybraný vůz vyzkoušet na dálnici, silnicích 1. či 2. třídy a u vozů SUV i po horších komunikacích, a to vše bez dopravních kolapsů. Provozovna nabízí motoristům komplexní služby. Může se pochlubit jednou z nejmodernějších lakoven v Praze. Zákazník dále, kromě možnosti porovnat a vyzkoušet si modely čtyř značek pod jednou střechou, bude jistě mile překvapen provozní dobou v sobotu i v ne-

děli včetně většiny svátků a velmi příznivými cenami vozů. Společnost Domanský, s. r. o., je největším dealerem, a proto je schopna nabídnout nejen nejlepší prodejní ceny pro svoje zákazníky, ale také nejvýhodnější způsoby financování, leasingu a pojištění nových vozů. Významnou výhodou provozovny je i snadný příjezd přímo z dálnice a dostatek parkovacích míst. Náhradní vozy lze zapůjčit za bezkonkurenční ceny již od 199 Kč/den. V dnešní době, kdy čas hraje velkou roli pro každého z nás, tedy poskytujeme klientovi nejen širokou nabídku, ale i komplexní služby na jednom místě.

**EuroFirma: Váš showroom, vybudovaný na okraji Prahy ve Zdibech, se na první pohled jeví „tak trochu z ruky“. Předpokládám ale, že jste ho v této lokalitě budoval úmyslně a právě s myšlenkou na výhody tohoto místa pro zákazníky. Je to tak?**

**Martin Domanský:** Ano, vycházím z předpokladu, že kupující, který se rozhodne investovat statisíce do nového vozu, očekává široký výběr a všestrannou péči, poskytované v moderním prostředí, a je připravený si pro tyto výhody několik kilometrů dojet. Nakonec je to trend nejen u nás, ale i v zahraničí a platí nejen pro autosalóny. Dosavadní výsledky a dynamicky rostoucí zájem zákazníků o provozovnu ve Zdibech mi to jen potvrzují.

**EuroFirma: Můžete prozradit alespoň něco málo ze svých plánů do budoucnosti?**

**Martin Domanský:** Zákazník a péče o něho jsou na prvním místě. Společnost dosahuje dlouhodobě velmi dobrých výsledků, které jsou zárukou její stability. Nacházíme se v období, které je pro naše odvětví složité a méně čitelné. Proto chceme trvale poskytovat vysokou kvalitu a velký rozsah služeb, což je jediná cesta, jak si zákazníci udržet a získat nové. Samozřejmě dlouhodobým cílem je udržet si podíl na trhu. ★