**Jak uspět s byznysem v Indii? Neposílat e-maily**

**Holešov, 9. září 2016 – Indie patří se svojí více než miliardou obyvatel mezi podnikatelsky mimořádně atraktivní teritoria. Mentalita místních obchodních partnerů i zákazníků však mnohdy dokáže překazit smělé plány západních firem. I proto si holešovská společnost ELKO EP považuje obchodních úspěchů, které slaví se svojí inteligentní elektroinstalací iNELS i vlastními relé přístroji na tamním trhu. Jen během posledního roku v Indii zvýšila obrat o více než 600 procent.**

„*V Indii neplatí mnohé zvyklosti, které jsou v České republice nebo v jiných evropských zemích zcela automatické. Místní zpravidla nečtou maily, proto je potřeba neustále volat.* *Stejně tak, není možné se spolehnout na to, že jste si domluvili schůzku, ale je nutné ji znovu potvrdit krátce před jejím začátkem – jinak už na ni pravděpodobně váš protějšek stihl zapomenout. Na druhou stranu, od chvíle, kdy se vám podaří udělat první úspěšný byznys, jsou Indové většinou velmi ochotní a loajální,“* popisuje Boris Kamenický, business development manager společnosti ELKO EP.

Ten společně s majitelem firmy Jiřím Konečným absolvoval v uplynulých letech několik cest do indických metropolí, kde nejprve budovali síť partnerů a zaškolovali místní produktové manažery. Teprve pak se rozhodli s inteligentní elektroinstalací iNELS – která je schopná řídit klimatizaci, osvětlení, vytápění, kamery či multimédia v domácnostech i ve firmách pomocí mobilu nebo tabletu – oslovit zákazníky.

V prvních dvou letech šlo ze strany zákazníků spíš o opatrné oťukávání, v posledních dvou letech však obchodní úspěchy ELKO EP v Indii masivně rostou. „*Vyplatilo se nám vsadit na více firem. Nejednali jsme jen s jednou, což se ukázalo jako rozhodující. Protože v Indii víc než kde jinde platí, že není všechno zlato, co se třpytí. Každého z potenciálních partnerů jsme si důsledně prověřovali a vždy jsme chtěli vidět také sídlo firmy a osobně se potkat s majiteli. Tím jsme eliminovali přibližně polovinu uchazečů o partnerství – těch, kteří měli skvěle připravené letáky na drahých papírech a perfektní webovou prezentaci, ale tím jejich kvality v zásadě končily,“* popisuje s úsměvem Boris Kamenický.

Českým firmám pomáhá při vstupu na indický trh také vysoké renomé evropských produktů. Indičtí zákazníci tradičně příliš nedůvěřují čínským výrobcům, proto se v posledních letech část výroby přesouvá přímo na indický poloostrov a prodává se následně jako domácí produkt. Indové také velmi slyší na reference.

„*To, že mezi naše zákazníky patří Schneider Electric, TE, Hager, Eaton, Siemens nebo Eberle, nám pomáhalo otevřít bránu k partnerům. Samotný byznys v Indii se pak neobejde bez ‚domorodce‘ – člověka, který zná místní mentalitu a má dobré kontakty. Obchodní aktivitu je pak nutné cílit především do čtyř velkých měst, v nichž masivně roste střední třída – tedy Dillí, Bombaje, Bangalore a Chennaie. V tuhle chvíli navíc Indie plánuje výstavbu dalších jedenácti smart cities,“* uzavírá Boris Kamenický.

Z hlediska obchodu slaví ELKO EP největší úspěchy především s moduly iNELS pro klimatizaci, protože Indie je pověstná svým vlhkým a tropickým klimatem. Movitější zákazníci si pak rádi hrají s multimediálními systémy nebo osvětlením, které bývá obvykle mnohem barevnější, než v České republice.

Více informací o společnostech ELKO EP a řešení iNELS naleznete na: [www.elkoep.cz](http://www.elkoep.cz) a [www.inels.cz](http://www.inels.cz).

###

***ELKO EP*** *patří mezi nejvýznamnější evropské výrobce v oboru domovních i průmyslových elektroinstalací a chytrých elektroinstalací pro bydlení, tzv. iNELS - Smart Home&Building Solutions. Tato ryze česká společnost zaměstnává v současnosti téměř 300 lidí. Společnost exportuje do 70 zemí světa a má 12 zahraničních poboček. V roce 2015 dosáhl obrat společnosti 540 milionů korun. Společnost ELKO EP se stala Firmou roku 2012 ve Zlínském kraji. Více informací naleznete na webových stránkách* [*www.elkoep.cz*](http://www.elkoep.cz) *a* [*www.inels.cz*](http://www.inels.cz)*.*