

**„Decyzja o przystąpieniu do konsorcjum handlowego Odra Pak była dla mojej firmy strategicznym krokiem, który szybko przełożył się na konkretne korzyści biznesowe.**

Dzięki wspólnym negocjacjom zakupowym w ramach grupy, uzyskaliśmy znacznie lepsze warunki handlowe – zarówno jeśli chodzi o ceny, jak i terminy płatności.

To dało nam większą elastyczność w ofercie i pozwoliło zwiększyć marżę lub konkurować cenowo z większymi graczami na rynku.

Bardzo dużą wartością było dla nas także poszerzenie asortymentu. **Zyskaliśmy dostęp do znacznie szerszej gamy produktów**, również tych wprowadzanych przez innych członków grupy. To realnie przełożyło się na wzrost sprzedaży i pozyskanie nowych klientów, którzy wcześniej nie znajdowali u nas pełnej oferty.

**Członkostwo w Odra Pak to także coś więcej niż tylko zakupy** – to aktywna współpraca między firmami z całej Polski, wymiana wiedzy, doświadczeń i informacji o rynku. Dzięki temu mogliśmy usprawnić działania operacyjne i lepiej dostosować się do zmieniających się warunków.

Działając jako część większego konsorcjum, zyskaliśmy także zupełnie inną pozycję wobec producentów i dostawców – **nasza wiarygodność w oczach partnerów biznesowych znacząco wzrosła**. Łatwiej nam dziś prowadzić rozmowy z dużymi kontrahentami i realizować bardziej ambitne cele.

Nie bez znaczenia jest również wsparcie marketingowe, jakie oferuje Odra Pak. Wspólne katalogi, gazetki, materiały promocyjne, szkolenia, konferencje – to wszystko wpływa na rozpoznawalność naszej firmy, zarówno lokalnie, jak i w szerszej skali.

Widocznie wzrosło zainteresowanie naszą ofertą i liczba zapytań od klientów.

**Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że przystąpienie do Odra Pak było decyzją, która nie tylko ustabilizowała rozwój naszej firmy, ale też otworzyła przed nami nowe możliwości.”**

**Paweł Hryciuk Właściciel hurtowni Perfekt, Siedlce**