

Artesolar Iluminación internacional con empresas

La empresa española fabricante de luminarias y fuentes de luz de tecnología led, integrantes del grupo Adeo, (Aki España, Aki Portugal, Weldon Francia y Bricocenter) comienza a finales del mes de junio para todos sus centros, donde se implantarán con los productos de máxima rotación presentados en box pallet iluminados y con 300.000 lámparas y diólicas led, masificando el producto en las tienda y creando

LAURA GUERRERO, DIRECTORA AREA RETAIL DE ARTESOLAR ILUMINACIÓN



¿Cuáles están siendo las claves de la relación entre AKI y Artesolar?

Flexibilidad y capacidad de adaptación, rapidez de respuesta a sus necesidades y ofrecer un producto de muy buena calidad. Adelantándonos con propuestas técnicas y novedades en nuevas potencias y mejoras de eficiencia, que son muy bien recibidas por una clientela tan exigente como la de AKI.

¿Qué plan de desarrollo están realizando para su implantación con la marca H2M?

Asegurar una gama que permita cubrir las necesidades básicas en cuanto a potencia, tipos de casquillos, temperaturas de color, ángulos de apertura, diseño, etc. para el cliente final y al mismo tiempo dar soluciones de merchandising y logística,

que facilite a los equipos de las tiendas la atención que estos a su vez presentan al consumidor final, EXCELENCIA POR EL CLIENTE.

Por ejemplo, convertimos cualquiera de las referencias que tenemos cifradas como habituales en artículos de alta rotación y aseguramos un stock que cubre las ventas de 3 meses, con lo que evitamos cualquier posible ruptura de Stock.

¿Qué proyectos tienen previsto para su implantación en cuanto a producto?

La implantación de nuestros productos en otros países, será muy similar a las implantaciones que estamos haciendo actualmente con Aki España. Queremos asegurar el éxito que ha tenido aquí .

La gama de referencias elegida son los productos 20/80 de nuestro catálogo, lámparas de uso doméstico y un único precio de venta para cualquiera de los modelos, masificación de producto en tienda para crear un impacto comercial importante. Lanzamiento de campañas de marketing y publicidad, formato de los packaging y box perfectamente estudiados y creados por nuestro departamento de diseño en colaboración con la central de compras Aki para conseguir el modelo deseado, creando así un equipo de trabajo en conjunto y muy bien sincronizado.

¿Cómo se desarrollará el servicio?

La mercancía sale directamente de nuestras fábricas y será entregada en las diferentes plataformas logísticas de cada



país. Previamente se ha hecho un trabajo de organización con los distintos responsables de cada centro logístico para que una vez llegue la mercancía a puerto pueda ser entregada a cada país en la fecha prevista.

¿Qué significa para Artesolar haber alcanzado este acuerdo?

Para Artesolar es primordial poder estar colaborando con el principal actor del mercado español, como es el grupo Adeo. Creo que hay un beneficio mutuo, GANAR-GANAR, ya que nosotros nos volcamos en garantizar la calidad de nuestros productos y eso repercute directamente en la satisfacción de sus clientes, a cambio Adeo nos permite estar presentes en un número muy elevado de los hogares españoles y de otros países, lo que nos ayuda a mejorar notablemente en el desarrollo de nuestra empresa. ●

firma un acuerdo del Grupo Adeo

Artesolar Iluminación, firma un acuerdo comercial internacional con empresas (Italia) y lanza una operación comercial “PONEMOS LED EN TU VIDA” que dará los productos de la marca H2M, marca privada que Artesolar les fabrica en exclusiva, un único PVP para cualquier modelo. El primer pedido de implantación serán unas así un impacto comercial importante.

JOSÉ MARÍA BAOS SUÁREZ, JP AKÍ ESPAÑA (ILUMINACIÓN-CALEFACCIÓN)

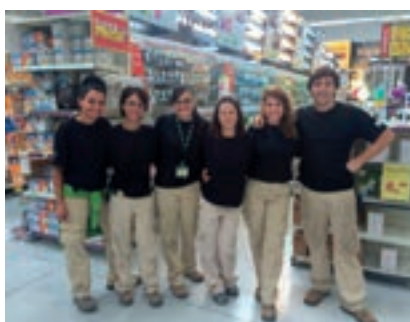


¿Cuál ha sido la clave de su elección por Artesolar?

Es una empresa que sabe diferenciarse dentro de la iluminación LED que nos permite desarrollar y ofrecer soluciones acordes a las demandas de los clientes en nuestros centros, a un precio competitivo y con una calidad excepcional.

*¿Qué propuestas les ofrece Artesolar para facilitar la implantación de su producto?

Nos ofrece productos adaptados a las necesidades del mercado español, colecciones exclusivas, siempre actualizados y con prestaciones por encima de las que ofrecen nuestros competidores (ejemplo: el mercado se centra en ofrecer bombillas GU10 inferiores a los 400 lúmenes y nosotros nos posicionamos por encima de estas prestaciones), además de tener la posibilidad de desarrollar solu-



Equipo de Aldaia ganador del primer concurso de implantación en la semana de la eficiencia energética.

ciones que nos demandan nuestros clientes (ejemplo: bombilla G24 LED, prácticamente imposibles de encontrar o desarrollar con los proveedores tradicionales de bombillas).

*¿Qué apoyo les ofrece Artesolar en cuanto a servicio?

Formación y asesoramiento a los equipos de venta, participación y desarrollo de campañas y promociones exclusivas que generan notoriedad a la tecnología LED en nuestras tiendas.

*¿Cuándo y cómo se inicia la comercialización de sus productos por parte de AKÍ?

En el año 2012, cuando la tecnología LED empezaba a ser conocida y demandada por el consumidor final en el mercado del canal moderno, buscamos un proveedor que nos permitiese participar de forma directa en el proceso de selección y fabricación de nues-



tras gamas, no queríamos adaptarnos a los que nos ofrecían los proveedores, queríamos adaptarnos a lo que demandaban los clientes.

*¿Qué características destacaría del servicio de Artesolar?

La disponibilidad y velocidad para innovar en el mercado y para satisfacer las demandas de los clientes.

*¿Cuál es el objetivo de este acuerdo?

Ofrecer los productos más innovadores y demandados, en el menor plazo posible, de forma ventajosa para las tres partes involucradas: CLIENTE-DISTRIBUIDOR-FABRICANTE (PROVEEDOR). ●

