



ESPECIALISTAS EN FERRETERÍA Y MENAJE



Luthier trabajando

LA FUERZA DE UN GRUPO

- NOTICIAS DEL SECTOR:

Se prevé un aumento de las ventas de artículos para el aire libre.

- NOTICIAS WURKO:

La plataforma Wurko Noroeste cuenta con trece nuevos asociados.

- NOVEDADES WURKO

- ENTREVISTA ASOCIADOS:

Nuevo asociado Wurko: Ferretería Vigo.

- APUNTES WURKO:

La importancia de la imagen en la ferretería.

EDITORIAL

Desde este medio siempre tratamos de reflejar cual es la realidad del sector que nos ocupa haciendo especial hincapié en los aspectos que más inquietan a los profesionales que nos dedicamos a la ferretería. Uno de estos aspectos es el excesivo estancamiento de los negocios en sistemas de gestión tradicionales, acomodamiento que en gran parte es debido al poco tiempo del que disponen los gerentes de las tiendas para impulsar cambios que aporten un nuevo valor a sus clientes y, por ende, a ellos mismos. Otro de los motivos de la falta de iniciativas puede ser la elevada edad media de los profesionales del sector de la ferretería. Bien es sabido que la gente joven tiene una mayor predisposición a aportar ideas nuevas mientras que la gente que lleva muchos años trabajando con un sistema que “les funciona” puede preferir no correr los riesgos inherentes a todo proceso de cambio. Es un hecho que el modelo tradicional de funcionamiento de las ferreterías no está todavía agotado, pero lo que también está claro es que los hábitos de los consumidores están cambiando, y esto lo saben bien las grandes multinacionales del sector, precursoras por otra parte de muchos de estos cambios. Las pequeñas tiendas tienen ciertos aspectos diferenciales que las hacen competitivas, especialmente su condición de ser tiendas de proximidad y el trato personal que se dispensa a los clientes, pero eso no excluye que se puedan aprender muchas cosas interesantes fijándose en el comportamiento de los grandes.

NOTICIAS DEL SECTOR

Esta temporada se prevé un crecimiento en las ventas de artículos de camping.

El análisis de una encuesta realizada a diversos minoristas del sector arroja la conclusión de que éstos esperan un aumento moderado en las ventas de artículos de camping respecto al año anterior. Las razones por las que esperan este crecimiento son entre otras el auge de diversas alternativas de ocio y de consumo que pueden influir en las ventas, como por ejemplo la aparición de multitud de ofertas de vuelos y viajes turísticos a bajo precio, el auge del turismo rural, la proliferación de segundas viviendas con jardín.... Respecto al reparto de las ventas de artículos de camping por canales de distribución, la mayor parte



de estos artículos se venden en grandes superficies y en tiendas de deporte especializadas, mientras que el canal ferretero aglutina aproximadamente el 37% del volumen de las ventas totales de estos artículos.

PROMOCIÓN CONJUNTA BOSCH - WURKO

El Grupo WURKO ha llegado a un acuerdo con BOSCH para ofrecer a sus asociados una promoción con los mejores precios en herramienta eléctrica que BOSCH puede ofrecer a cualquier cliente. La promoción consiste en la oferta de un paquete de referencias en herramienta eléctrica con unos precios inmejorables. Además, por la compra de una determinada cantidad de herramientas podrás llevarte unidades gratis.

Las herramientas eléctricas BOSCH gozan de un gran prestigio entre los profesionales por sus elevadas prestaciones y su excelente calidad.



NOTICIAS WURKO

La Plataforma Wurko Noroeste tiene trece nuevos asociados. El grupo Wurko cuenta con trece nuevos asociados en la Plataforma Noroeste. Se trata de

Ferretería Gil, Ferrería Torres, Manuel Seijo Abalde, Ferrería Cruz, Almacenes Canicouba, Ferrería Os Saucos, María Mercedes Diéguez, Ferrería El pinar, Ferrería Vigo, Ferrería Valladares, Ferrería David, Ferrería La Económica, Centro Tienda Dositeo.

A todos ellos queremos agradecerles la confianza que depositan en nuestro grupo. Esperamos seguir cosechando éxitos conjuntamente durante muchos años.

Wurko distribuye entre sus asociados el “Catálogo Primavera 2008”

Todos los asociados del grupo Wurko tienen en sus tiendas el Catálogo de Primavera 2007, un catálogo de 8 páginas en color con artículos propios de la temporada y los mejores precios. En este catálogo podrás encontrar artículos para construcción como Palas, Martillos, Escaleras, Brocas, Juegos de Herramientas, Equipamiento Laboral, Siliconas, Cintas Métricas, Artículos de Fontanería, multitud de artículos de Menaje..... Como siempre Productos con los Mejores Precios y la Garantía WURKO!!! Todos los productos incluidos en este catálogo son artículos de elevada rotación con una calidad – precio excepcional que ayudará a aumentar las ventas de nuestros asociados y a potenciar la imagen de sus tiendas.



BENITO AREÁN S.L comercializa la gama industrial de Bellota y Karcher

La plataforma Wurko Noroeste ha llegado a un acuerdo con las prestigiosas marcas de Bellota y Karcher para poder ofrecer a sus clientes las mejores condiciones en su gama industrial. Bellota y Karcher se caracterizan por ser empresas líderes en el mercado y por trabajar productos de una excepcional calidad que gozan de una gran acogida entre los profesionales. Entre los artículos de la gama industrial de Bellota podemos destacar las magníficas herramientas manuales y los productos de protección laboral. De Karcher destaca la excelente calidad de sus máquinas de alta presión y de sus aspiradoras y barredoras industriales.



NOVEDADES WURKO

WURKO da a conocer sus últimas novedades. Productos exclusivos con una excelente calidad al mejor precio y la garantía del grupo WURKO.



CAJAS DE CAUDALES WURKO3

Nuevas Cajas de Caudales de Wurko muy prácticas y económicas. Vienen en distintos modelos, desde la clásica caja de siempre hasta una caja con cierre de combinación y una caja con asa que tiene una bandeja para guardar y organizar las monedas.

SETOS DECORATIVOS WURKO

Ideales para garantizar la intimidad de tu casa aportando un toque elegante y decorativo a tu jardín. Disponemos de las medidas de 1 metro y de 1,5 metros, y vienen en rollos de 3 metros.



MULTIMIXOR PARA PINTURA WURKO



Con una medida de 120X600 mm el nuevo Multimixor para pintura de Wurko es una herramienta de una excelente calidad con un precio sin competencia.

ESCALERA MULTIUSO CONVERTIBLE WURKO



Nueva Escalera Multiuso de Aluminio de WURKO. Fácilmente convertible en escalera fija, articulable y convertible en banqueta o en escalera de tijera. Tenemos modelos de 4 tramos con 4 peldaños y de 4 tramos con 3 peldaños. También disponemos de la plataforma que la convierte en andamio.

NUEVA SULFATADORA WURKO

La nueva Sulfatadora Wurko de 15 litros está disponible en los modelos Normal y con Lanza Telescópica. Su precio es realmente bueno y su calidad es extraordinaria. Disponemos de todos los repuestos y accesorios.



NUEVOS PULVERIZADORES WURKO

En modelos de 1 y 2 litros los Nuevos Pulverizadores Wurko son la mejor opción por su precio y calidad.

Ferretería Vigo acaba de abrir sus puertas en pleno corazón de la ciudad. Al frente del negocio se encuentran Abraham Gómez Castro y Marcos Sotelo Quintas, dos jóvenes emprendedores cargados de ilusión que a pesar de su juventud llevan tiempo trabajando en el sector y tienen las ideas bien definidas. Entre otras cosas nos han contado que pretenden enfocar su negocio sobre todo hacia el mercado de las empresas pero sin descuidar a los consumidores domésticos, y que entre otras cosas cuentan con el grupo Wurko para potenciar la imagen de su negocio.



Marcos y Abraham, responsables de Ferretería Vigo

Abraham y Marcos son dos jóvenes que todavía no llegan a la treintena pero que tienen la experiencia y el apoyo necesario para triunfar en la ferretería ya que llevan varios años trabajando en el sector y provienen de familias con una larga tradición ferretera en la ciudad. Además si algo no les falta es ilusión, voluntad y ganas de hacer las cosas bien, por lo

que estamos seguros que alcanzarán las metas que se han fijado, algo que ya están demostrando con los buenos resultados que está obteniendo su negocio.

WURKO ¿Cuándo habéis abierto el negocio y que es lo que os ha animado a montar una ferretería?

El negocio lo hemos abierto hace apenas unos meses, concretamente el 3 de febrero, y lo que nos ha animado es la convicción de que sabemos trabajar la ferretería y de que tenemos los medios necesarios para poder servir a nuestros clientes de la mejor manera posible, con cercanía y con un trato personal pero con el criterio profesional que nos aporta la experiencia y el querer hacer las cosas bien.

WURKO Habláis de experiencia pero en realidad sois muy jóvenes.

Es cierto que somos jóvenes, pero llevamos ya varios años trabajando en ferretería. Ahora hemos decidido dar el salto y ponernos por cuenta propia, que era algo que llevábamos tiempo madurando y que nos hace mucha ilusión porque ahora tenemos la independencia de poder llevar adelante nuestras propias ideas. Además contamos con buenos consejeros ya que nuestras familias llevan muchos años dedicándose a esto y eso siempre es un apoyo.

WURKO ¿Cuáles son esas ideas que queréis aplicar en el negocio?

Para empezar queremos diferenciarnos de nuestra competencia adoptando un



Vista parcial de Ferretería Vigo

formato de tienda moderno. Por eso nos ha interesado asociarnos con el grupo Wurko, porque es un grupo muy fuerte a nivel nacional y nos proporciona imagen de marca y productos con precios exclusivos que no se pueden encontrar en otras tiendas. Por otra parte queremos enfocar nuestro negocio principalmente hacia las empresas ya que,

dado el carácter industrial de nuestra ciudad y la ubicación de nuestro local, creemos que es la opción más acertada. De todos modos tenemos claro que el mercado de los clientes particulares también es muy importante, y por eso a pesar de nuestra especialización no nos centramos en un único segmento del mercado sino que en nuestra tienda procuramos tener de todo y para todos.

WURKO ¿Qué pueden encontrar vuestros clientes que no encuentren en otras tiendas?

Lo principal es que en nuestra tienda nuestros clientes tienen un trato muy cercano y personal. Queremos que nuestros clientes se lleven exclusivamente lo que necesitan, ya que si no es así no se sentirán bien atendidos y no volverán. Nuestra experiencia nos permite saber diferenciar claramente a cada tipo de cliente y lo que necesita, es decir, que sabemos que un determinado artículo que le puede prestar un servicio estupendo a un cliente a lo mejor no es válido para otro que le va a dar un uso más intensivo, y viceversa. Con esto queremos decir que no

toda venta es buena sino que sólo son buenas las ventas cuando el cliente se lleva lo que realmente necesita, ya que es la única manera de generar una relación con la clientela basada en la confianza, y esa confianza es fundamental para que un negocio de este tipo funcione.

APUNTES WURK

LA IMPORTANCIA DE LA IMAGEN EN LAS TIENDAS DE FERRETERÍA

En todas las empresas la imagen que perciben los clientes es un aspecto fundamental para generar confianza y mucho más si cabe en un negocio de cara al público. Un entorno de venta agradable, con secciones claramente diferenciadas y debidamente señalizadas ayudará a posicionar nuestro negocio de una manera positiva en la mente de nuestros clientes, y diferenciará a nuestra tienda de aquellas que no tienen en cuenta estas cuestiones, contribuyendo a aumentar las ventas y a generar clientes fieles.

El comercio moderno se caracteriza por cuidar mucho la imagen de sus establecimientos. Las grandes cadenas y las franquicias tienen personal especializado en la ambientación de las tiendas, en el diseño de sus logotipos y de todos los elementos de papelería, cuidando especialmente la ambientación de los escaparates, la imagen de los empleados y difundiendo una imagen corporativa que se identifique claramente los valores que la empresa quiere transmitir al mercado. Evidentemente un pequeño negocio familiar no puede permitirse tener contratado a personal especializado en estas cuestiones, pero sí puede actuar por cuenta propia en las cuestiones básicas. Alguno de estos aspectos básicos a tener en cuenta para definir la imagen corporativa de un negocio son los siguientes:

Creación de un logotipo.

Un logotipo eficaz hará que nuestro negocio parezca más profesional y atractivo a los ojos de nuestros clientes y además servirá para que tanto los clientes actuales como los potenciales nos recuerden y nos tengan de referencia



como la tienda donde realizar sus compras de ferretería. Para que nuestro logotipo cumpla su función y nos ayude a transmitir una imagen atractiva y profesional es necesario incluirlo y difundirlo a través de diversos soportes, como por ejemplo, el papel que empleemos para nuestras cartas, facturas, bolsas, mobiliario de la tienda, vehículos de empresa, vestuario laboral y por supuesto en toda la publicidad que realicemos.



Entorno de venta agradable.

Que nuestra tienda sea un lugar agradable en el que los clientes se sientan cómodos realizando sus compras es fundamental para definir nuestra imagen. Para ello es imprescindible que las tiendas estén ordenadas y organizadas por secciones claramente diferenciadas, que estén bien iluminadas y a ser posible



que tengan algún elemento decorativo, ya sea cartelería, soportes promocionales, etc. Algunos negocios, sobre todo grandes superficies también emplean música para ambientar el área de venta, empleando música tranquila cuando hay poca afluencia de clientes y música más movida cuando la afluencia de clientes es mayor y quieren acelerar el flujo de ventas. En cualquier caso, y a pesar de que la dinámica de una ferretería es muy distinta a la de una gran superficie, la música es un factor que contribuye a generar un entorno más agradable.

Posicionamiento adecuado.

Hay diversas maneras por las que un negocio puede ser identificado por los clientes. Nuestra tienda puede posicionarse como una tienda con buenos precios, como una tienda que no es especialmente barata pero que tiene de todo, como una tienda altamente especializada en la que encontrar aquellos productos que difícilmente encontraríamos en otro lugar.... En definitiva, cada uno sabe o debería de saber en qué lugar se encuentra y debe de potenciar sus puntos fuertes, teniendo en cuenta que la percepción que los clientes tienen de nosotros es algo que puede cambiar y que ese cambio puede jugar a nuestro favor o en nuestra contra. En esta línea y como ejemplo de posicionamiento citaremos la estrategia seguida



por muchas cadenas de bricolaje. En primer lugar este tipo de negocios tienen la ventaja de que son grandes superficies con un surtido extenso, y por lo tanto los clientes saben que probablemente encontrarán lo que buscan. Pero además la mayoría de compradores tienen la creencia de que en estas grandes superficies encontrarán los mejores precios cuando esto no es así en realidad. Esta creencia está generada por la publicidad agresiva que realizan estos negocios mediante folletos y anuncios en medios de comunicación con artículos a precios muy bajos que funcionan como gancho. Es decir, que por término medio, teniendo en cuenta una muestra amplia de artículos, estas grandes superficies no tienen precios reducidos, pero han generado la creencia entre los compradores de que sí los tienen gracias a una hábil publicidad.



A WURKO LE INTERESA SU OPINIÓN

WURKO pone a vuestra disposición las siguientes direcciones a las que os podéis dirigir para enviarnos vuestras sugerencias y vuestros comentarios.

Dirección de correo electrónico: benito@arean.com

Dirección de correo postal: [Benito Areán, S.L.](#)
[P. E. Pereiro Aguiar, parcelas 18, 19, 20.](#)
[32900 Pereiro de Aguiar, Ourense.](#)

Página web: www.benitoarean.com

Esperamos vuestras opiniones y sugerencias que nos ayudarán a mejorar.

WURKO[®] 