

# WURKO

**ESPECIALISTAS EN FERRETERÍA Y MENAJE**



## **LA FUERZA DE UN GRUPO**

**- NOTICIAS DEL SECTOR:**

**Ubicación de las Ferreterías en las ciudades**

**- NOTICIAS WURKO:**

**WURKO en la Feria Internacional de Colonia**

**- NOVEDADES WURKO**

**- ENTREVISTA ASOCIADOS:**

**Ferretería Aurora**

**- FORMACIÓN WURKO:**

**El escaparate**

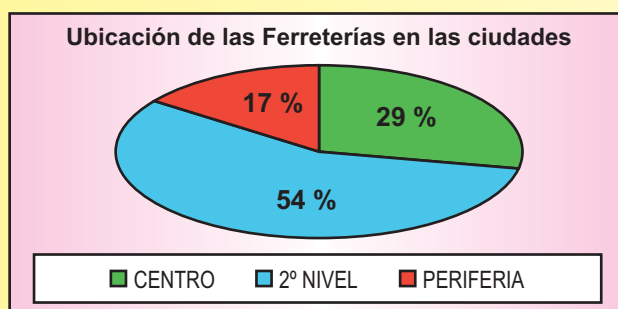
## EDITORIAL

El verano ya está aquí. Ha llegado el momento de disfrutar al máximo de la vida al aire libre. Pasear por el campo o la playa, reuniones con los amigos... Actividades agradables que hacen que los días nos parezcan más largos porque los ocupamos de manera diferente. Y dentro de estas ocupaciones también se encuentran las actividades que le dan un impulso a nuestros negocios ferreteros. Es época de ocuparse de los jardines, del riego, de las barbacoas en el campo, de las actividades de camping, es la época de los molestos insectos, de las actividades de bricolaje....¿Quién no ha ejercido alguna vez de manitas en sus vacaciones estivales? Es también época de limpiar los campos, de numerosas actividades agrícolas, el momento ideal para pintar fachadas y reparar y poner a punto nuestra maquinaria.... En definitiva, que tenemos que estar preparados para poder ofrecer a nuestros clientes todos esos artículos que cubren las necesidades propias de esta época del año. De esta manera nuestro verano será.....¿La mejor época del año?

## NOTICIAS DEL SECTOR

### **Las ferreterías de las ciudades se ubican principalmente en calles aledañas a la zona centro.**

A partir de un estudio realizado en las principales ciudades de España se concluye que las ferreterías se localizan en las ciudades de la siguiente manera:



En concreto, de las 194 ferreterías analizadas, el 29% están localizadas en zonas céntricas, el 54% en zonas de 2º nivel (de las que el 76% se encuentran en zonas de 2º nivel con tránsito elevado) y el 17% en zonas periféricas.

Con el estudio realizado se han detectado una serie de características de ubicación comunes en todas las ciudades. Estas características son las siguientes:

- Ubicación de ferreterías en avenidas urbanas con elevado tránsito de personas y de tráfico.

- Ubicación de ferreterías en carreteras urbanas o avenidas que comunican las ciudades con urbanizaciones periféricas o pueblos limítrofes. En estas ubicaciones no suele haber problemas de aparcamiento.
- Ubicación de ferreterías en las proximidades de plazas.
- Ubicación en las proximidades de colectivos que favorecen un tránsito elevado de personas: centros comerciales, polideportivos, colegios, edificios administrativos, hospitales, actividades industriales, etc.

### **La escasez de materias primas y la subida del precio del petróleo preocupa a los principales productores y distribuidores del sector.**

La constante escalada del precio del petróleo provocada por las tensiones que se viven en los países árabes preocupa a los principales productores del sector de la ferretería. No hay que olvidar que el petróleo es la principal materia prima de muchos artículos, como por ejemplo los plásticos, y que la subida directa del precio del combustible será trasladada al coste de los transportes y al consumidor final. Por otra parte el fuerte aumento de la demanda de países como China e India está provocando una escasez de materias primas que inevitablemente impulsará a los precios. Como ejemplo decir que en Noviembre de 2004 una tonelada de cinc se cotizaba en el mercado de Londres a 870 €, mientras que en la actualidad se cotiza a 3.000 € la tonelada, y lo mismo ocurre con el cobre. Una consecuencia directa de estas fluctuaciones es el aumento de precios que ha experimentado la trefilería, esperándose alzas moderadas de aquí a final de año.

### **Kärcher pone en marcha su campaña de comunicación 2006**

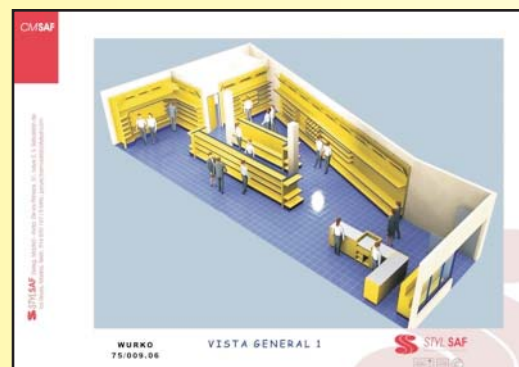
A las acciones de marketing de esta marca alemana de hidrolimpiadoras se sumará una campaña de televisión a nivel nacional que se emitirá durante mayo y junio en las principales cadenas. El objetivo de esta campaña es generar un mayor volumen de ventas e incluye una importante campaña de televisión en las principales cadenas nacionales durante los meses de mayo y junio. Todas estas acciones de comunicación se acompañan de atractivos materiales gráficos para el punto de venta fuertemente vinculados con la marca a través de sus colores corporativos.



## ¿Quieres tener una tienda Wurko?

Los consumidores cada vez valoran más la imagen de las tiendas en las que realizan sus compras ya que es un hecho que una buena imagen transmite confianza a los clientes y ayuda a mejorar las ventas.

En el grupo Wurko somos conscientes de la importancia que tiene transmitir una buena imagen a los clientes finales y por eso hemos definido distintos modelos de tienda que ponemos a disposición de nuestros asociados. Las tiendas tipo que planteamos tienen un diseño moderno y atractivo que a la vez potencia la imagen corporativa del grupo. Además los diseños son abiertos y adaptables a las necesidades de las diferentes tiendas y ofrecemos a nuestros asociados la posibilidad de obtener unos precios por debajo de los costes de mercado.



Si quiere un presupuesto personalizado póngase en contacto con nosotros.

## Con motivo del Día de la Madre, Wurko ha distribuido entre sus asociados los folletos de la campaña “Especial Día de la Madre”.

Wurko ha distribuido entre sus asociados los folletos del “Día de la Madre”, folletos en los que se proponen “Ideas para regalar” en ese día tan especial. El folleto está compuesto por artículos de menaje y hogar, en definitiva, artículos pensados para proporcionar una vida más cómoda. Además todos los artículos del folleto tienen un P.V.P muy atractivo con un coste exclusivo para los asociados.



## Wurko ha estado presente en la Feria Internacional de Ferretería de Colonia (Alemania).

La Feria de Ferretería de Colonia es el certamen cumbre de la ferretería mundial, y los responsables del grupo Wurko han estado allí compartiendo experiencias con los principales distribuidores y productores de ferretería del mundo. En la feria se han presentado todas las novedades concernientes al sector de la ferretería, desde novedosos e interesantes artículos a innovadores sistemas de gestión. En definitiva, una experiencia muy positiva que nos hace ser todavía más líderes.



## Los asociados del grupo ya pueden disponer del catálogo "Verano Wurko"

Con la llegada del verano, Wurko ha editado su catálogo "Verano Wurko". Un catálogo donde se pueden encontrar artículos propios de esta época tales como artículos de riego y jardín, camping, tiempo libre, menaje, colas, cortinas, buzones, etc. Una variada selección de artículos de las mejores marcas y a un precio exclusivo.



## NOVEDADES WURKO

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

### SETA DE PROTECCIÓN WURKO

La nueva normativa de protección y seguridad obliga a potenciar las medidas de señalización en obras para evitar accidentes. Por eso Wurko saca al mercado la seta de protección para señalar y proteger el forjado en las obras. En virtud de la normativa vigente, este elemento es de uso obligado e imprescindible en cualquier obra.



370266  
**Seta protección WURKO**

## COCINA PORTÁTIL A GAS

La nueva y práctica cocina portátil que Wurko saca al mercado es ideal para ser utilizada al aire libre en barbacoas, actividades de camping, barcos, camiones.... Su reducido tamaño, su fácil manejo y su seguridad, han hecho de este artículo ganador del premio "Go Outdoors" como accesorio de camping del año. Dispone de encendido piezoeléctrico y funciona con unos cómodos cartuchos de gas desechables.



362125

### Cocina portátil a gas MS-1000

- Funciona con cartuchos de gas de 227 gr.



367250

### Lubricante WD-40

- Bote de 500 ml.

## ACEITE WD 40 CON PULVERIZADOR

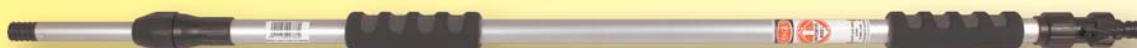
El nuevo aceite WD 40 es ideal para eliminar los chirridos y para lubricar y proteger contra la corrosión y la humedad. Viene con una cánula que permite una aplicación precisa y está pensado para un uso profesional. Afloja tuercas, tornillos y protege y lubrica cualquier equipo evitando la corrosión y la oxidación, así como la formación de suciedad o barro.

## CEPILLO LAVA COCHES

366476

### Mango telescópico para cepillo lavacoches

- Extensible de 90 a 160 cm. - Incluye grifo.



### Cepillo lavacoches

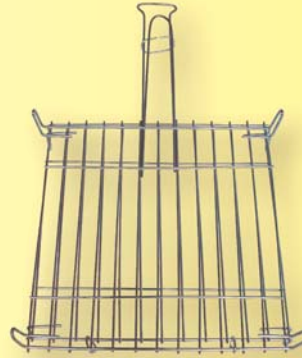
366474 → 21 cm.

366475 → 26 cm.

El nuevo cepillo pensado para lavar coches tiene un mango gradual extensible con una conexión rápida que se adapta fácilmente a una boca de manguera. Todo ello para hacer más fácil y efectiva la limpieza de nuestros vehículos.

## PARRILLA INOX

Es la época de disfrutar de comidas al aire libre, por eso Wurko lanza al mercado su nueva parrilla Inox de larga duración. Su sistema de doble capa con anilla de seguridad facilita enormemente el trabajo y hace que esta parrilla sea muy práctica.



### Parrilla INOX

350567 → 35 × 30 cm.

350568 → 45 × 40 cm.



### Bota serraje YAKARTA

371962 → 39

371963 → 40

371964 → 41

371965 → 42



### Zapato serraje ELIAN

371956 → 39

371957 → 40

371958 → 41

371959 → 42

371960 → 43

371961 → 44

## BOTAS Y ZAPATOS

Otra de las novedades que Wurko presenta a sus clientes son las botas y zapatos de serraje afelpado vacuno. Además de tener un bonito diseño, este calzado está fabricado con materiales de excelente calidad con forro hidrófilo siempre seco y un tejido con tratamiento antibacterias. El calzado está aislado contra el frío y dispone de una banda reflectante "Flash-Lite". Por otra parte el calzado dispone de protecciones de acero para garantizar la seguridad del trabajador.

## CANTIMPLORA ISOTÉRMICA

Existen muchos modelos de cantimploras pero ninguna como la que presenta Wurko. Con un atractivo diseño, y un material resistente e indeformable, la cantimplora isotérmica se convierte en imprescindible para el excursionista ya que mantiene la temperatura de los líquidos. Además viene con una correa que la hace más cómoda de llevar.



364454

**Cantimplora isotérmica 1 Lt.**

### FERRETERÍA AURORA

Cuando en el año 1968 Felipe emprendió con ilusión su pequeño negocio ferretero tal vez no imaginaba que su hija Maribel y su nieto Rodrigo iban a continuar dando forma a sus deseos convirtiendo el pequeño negocio original en una moderna tienda de más de 400 metros cuadrados. Sus casi 40 años de experiencia en el sector explican por qué todo el mundo en Rianxo considera a Ferretería Aurora como su tienda de confianza.

Situada en la bonita localidad costera de Rianxo (A Coruña), Ferretería Aurora dispone de unas modernas instalaciones en las que los clientes pueden encontrar un amplio y variado surtido de productos de ferretería y menaje de calidad. Su privilegiada situación, unida a la dilatada experiencia de Maribel y Rodrigo, hace que acudan a comprar a esta tienda no sólo los habitantes de Rianxo sino clientes de diversas poblaciones.



Maribel y Rodrigo, responsables de Ferretería Aurora

#### **WURKO ¿Cómo fueron vuestros inicios?**

Los inicios de nuestro negocio se remontan al año 1968 con la apertura de un pequeño local de apenas 30 metros cuadrados, orientando en un principio nuestro negocio más hacia los productos de bazar que a la ferretería. Con el paso de los años hemos decidido especializarnos en artículos de ferretería ya que detectamos que existía en nuestra zona un hueco de mercado que nosotros podíamos cubrir, mientras que la competencia en los productos de bazar cada vez era mayor y por tanto los márgenes más bajos.

#### **WURKO ¿Cuáles son las claves del éxito de una ferretería?**

Sin ninguna duda la clave del éxito de una ferretería es la atención al cliente. Por supuesto tener una buena oferta de productos en la tienda es fundamental, pero por muy buen surtido que tengas si no le das un buen trato y servicio al cliente éste no volverá a tu tienda, y además puede transmitir su mala experiencia a otros potenciales compradores, con lo que el efecto negativo de la mala atención

al cliente es tremendo. Nosotros eso lo tenemos muy claro, por eso no distinguimos los clientes grandes de los pequeños, y ofrecemos siempre el mejor trato y el mejor asesoramiento que les podemos dar, siendo siempre honestos.

**WURKO ¿Ofrecen algún servicio especial a sus clientes?**



Vista parcial de Ferretería Aurora

Ponemos a disposición de nuestros clientes toda la experiencia que hemos acumulado a lo largo de tantos años, y dedicamos todo el tiempo que sea necesario a informar y asesorar a nuestros clientes sobre los usos y aplicaciones de los productos que vendemos. Además ofrecemos servicios adicionales como entrega

a domicilio, aceptamos devoluciones de productos, aparcamiento....

**WURKO ¿Cuál creen que es la tendencia en el sector?**

Sin ninguna duda las ferreterías tenderán a especializarse cada vez más, combinando la especialización con un surtido diversificado pero claramente orientado a cubrir todas las necesidades ferreteras.

**WURKO ¿Qué productos trabajan más?**

Vendemos mucha herramienta eléctrica y productos de albañilería y pintura, y también estamos notando una mayor demanda de productos de hierro y acero como tubos, pletinas, ángulos...

**WURKO ¿Cómo valoran su integración en el grupo WURKO?**

Wurko nos ofrece una excelente calidad relación precio y una oferta de productos muy amplia. Por citar algún producto estamos muy contentos con sus maletines de herramientas, la cerrajería, las macetas.....Además el grupo Wurko no sólo nos proporciona productos, sino que por ejemplo la distribución periódica de catálogos nos permite dinamizar las ventas de la tienda y nos ayuda a potenciar nuestra imagen.

**WURKO ¿Cómo ven la situación actual y el futuro?**

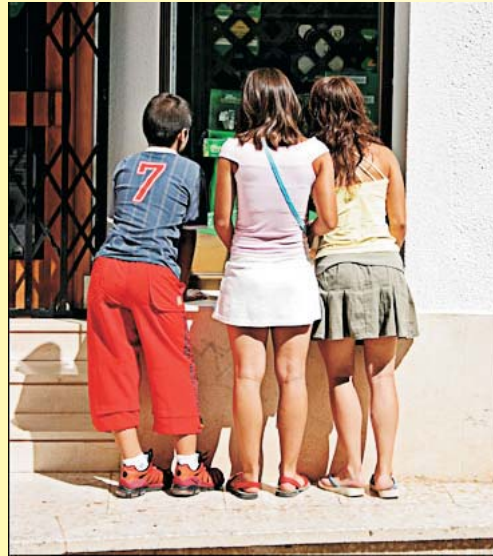
Nosotros no notamos un estancamiento en el sector y poco a poco vamos aumentando nuestras ventas, por eso este año nuestras expectativas son muy optimistas y esperamos seguir aumentando nuestra facturación.

**WURKO Esperamos que así sea. Mucha suerte.**

## EL ESCAPARATE

A continuación enunciamos algunos aspectos básicos que debe de cumplir la definición y organización de un escaparate para cumplir con eficacia su objetivo, es decir, atraer clientes y aumentar las ventas de nuestra tienda.

El escaparate es la tarjeta de presentación de un negocio y por eso es importante que el empresario se preocupe en actualizarlo con frecuencia. Con un poco de imaginación y originalidad se puede conseguir que nuestro escaparate atraiga a la clientela para que entre en el establecimiento. Entre los consejos que proponemos citamos los siguientes:



- Los artículos que se deben de mostrar en el escaparate han de reunir tres cualidades: ser atractivos a la vista, ser actuales y tener un buen precio.
- Los productos expuestos en el escaparate pueden reforzarse con un texto corto que llame la atención. Por ejemplo frases o palabras que hagan referencia a los precios (“Oferta”) o a una fecha señalada (“El mejor regalo para el día del padre”).
- Un buen escaparate ha de estar correctamente distribuido, iluminado de día y de noche y mostrar una cuidada combinación de colores.
- También es esencial que ofrezca una imagen pulcra en todos sus elementos: cristales, productos, repisas, mobiliario, suelos, etc. El orden y la colocación del producto se encuentran estrechamente relacionados con la sensación de limpieza. Tiene que estar cada cosa en su sitio y no debe haber una sensación de caos o desorden. En general, en un escaparate no debe haber muchos productos y estarán agrupados, creando, si es el caso, diferentes grupos armónicos. También influirá la combinación de colores, provocando el contraste o la armonía.
- Además cada tres o cuatro semanas se ha de variar el escaparate y los artículos que se muestran en él para que no aburra. En este sentido se aprovecharán los cambios de estación, navidades, el día del padre, fiestas locales y ferias.... Igualmente, cambiaremos el escaparate con los diferentes eventos de la tienda, como aniversarios, promociones y rebajas.

- Lo ideal es que los productos que se exhiben en el escaparate estén relacionados para que los conceptos que se transmitan sean claros.
- También es importante que los precios estén visibles.
- Se recomienda que en el escaparate figuren tanto el nombre del comercio como el logotipo, ya que refuerza la imagen del establecimiento y fomenta el recuerdo del mismo en la mente del cliente.
- Se puede reforzar la imagen del escaparate con cartelería que llame la atención. Para hacer carteles que sean atractivos para los clientes también debemos de jugar con los colores. En este sentido se recomiendan las siguientes combinaciones de colores para los fondos y textos de los carteles:

<b>FONDO</b>	<b>TEXTO</b>
<b>NEGRO</b>	<b>BLANCO AMARILLO</b>
<b>AMARILLO</b>	<b>NEGRO / ROJO / AZUL</b>
<b>ROJO</b>	<b>BLANCO / AZUL</b>
<b>BLANCO</b>	<b>NEGRO / ROJO / AZUL</b>

- En cuanto a las zonas del escaparate, la zona que tiene mayores posibilidades comerciales y vendedoras es la zona que está a la altura de los ojos de los vendedores y la zona baja, y dentro de estas zonas destaca como área caliente la zona central del escaparate, por lo que es aquí donde situaremos aquellos artículos que mejor promocionen nuestra tienda. Por otra parte, la zona alta del escaparate, que es aquella que va aproximadamente desde el techo hasta una altura de 1.70 metros, es la zona menos vendedora, por lo que aquí no deben ponerse productos pero sí se pueden colocar carteles o publicidad.

Y por último, no debemos olvidarnos que lo más importante del escaparate es que debe llamar la atención de quien pasa frente a él. De este modo, el cliente, si en un primer momento no se decide a entrar, más tarde puede recordar en qué tienda vio un determinado artículo.

## **BUZÓN DE SUGERENCIAS Y COMENTARIOS**

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](mailto:benito@arean.com)

**Dirección de correo postal:** Benito Areán, S.L.  
P. E. Pereiro Aguiar, parcelas 18, 19, 20.  
**32900 Pereiro de Aguiar, Ourense.**

Esperamos vuestras opiniones y sugerencias que nos ayudarán a mejorar.

