

WURKO

ESPECIALISTAS EN FERRETERÍA Y MENAJE



LA FUERZA DE UN GRUPO

- NOTICIAS DEL SECTOR:

Los consumidores prefieren el sábado para hacer sus compras

- NOTICIAS WURKO:

Próximamente Benito Areán presentará su página Web

- NOVEDADES WURKO

- ENTREVISTA ASOCIADOS:

Grupo DILA

- FORMACIÓN WURKO:

Herramientas de publicidad

EDITORIAL

Poco a poco el sector de la ferretería está experimentando la necesaria transformación y modernización de su actividad, especialmente el comercio minorista. La forma de vida actual y los nuevos hábitos de los consumidores exigen adaptar la gestión de los negocios en la búsqueda de estructuras flexibles que permitan ofrecer una atención personalizada a los gustos y necesidades de los distintos tipos de clientes. Este cambio de rumbo implica, entre otras cosas, la necesaria adaptación de los horarios de atención al cliente, la orientación de las tiendas hacia el formato de autoservicio, y la necesidad de realizar acciones comerciales que permitan a los pequeños comercios ser competitivos para poder mantener su porción del mercado y captar nuevos clientes.

Desde este medio, el grupo Wurko trata de transmitir a sus asociados ideas y opciones para estar preparados ante el nuevo escenario, poniendo en conocimiento nuevas estrategias y herramientas de gran utilidad para afrontar la actividad comercial desde una posición competitiva. Es por ello que en este número le dedicamos una especial atención a las herramientas publicitarias con un interesante artículo que esperamos que os resulte de utilidad.

NOTICIAS DEL SECTOR

El comercio minorista toma medidas para evitar el hurto interno



Según cifras publicadas por el “V Barómetro Europeo del Hurto en la Distribución”, el 26,4% de la pérdida desconocida que se produce en el comercio minorista es originada por los propios empleados, siendo el hurto externo la principal causa de esta pérdida. En nuestro país la distribución invierte 468 millones de euros en seguridad, pero la pérdida desconocida todavía supone 1.720 millones de euros al año (un 1,28% de la facturación). Por tipo de negocio, son las tiendas de moda y hogar las que sufren mayores pérdidas.

Este Barómetro evidenció también que la mayoría de minoristas ya había implementado o tenía planes específicos para afrontar los delitos, siendo Las medidas más empleadas contra el hurto interno las siguientes:

- Sistemas de Circuitos Cerrados de TV.
- La inclusión de advertencias en los cursillos generales de formación.
- La formación inicial de empleados.
- El control de accesos a las zonas de almacenaje.
- Los controles de trastienda sobre la devolución y el desecho de mercancías.

Los consumidores prefieren el sábado para hacer las compras

Según una encuesta realizada a 2.200 personas, los consumidores prefieren los sábados para realizar la compra de artículos relacionados con las necesidades del hogar. Los datos muestran que los días preferidos para realizar las compras son los sábados (33,2%) y los viernes (17,6%), siendo el horario preferido el de la mañana.

RESPUESTA	PORCENTAJE
Lunes	5,2%
Martes	1,6%
Miércoles	3,1%
Jueves	5,2%
Viernes	17,6%
Sábado	33,2%
Domingo	-
Indiferente	34,2%

RESPUESTA	PORCENTAJE
Por la mañana	46,6%
Por la tarde	29,0%
Por la noche	<1%
No sabe / Indiferente	24,4%

NOTICIAS WURK

Próximamente BENITO AREÁN S.L pondrá a disposición de sus clientes su nueva página Web

Atendiendo a los deseos de sus clientes, BENITO AREÁN S.L está desarrollando una página Web desde la que se podrán realizar pedidos directamente y a cualquier hora. La página Web incorpora un completo catálogo de fácil manejo donde se mostrarán las miles de referencias que trabaja la empresa y todas las novedades que se incorporan al portafolio de productos. La búsqueda de artículos a través de la Web es muy sencilla ya que los artículos están agrupados por familias de productos y la Web dispone de un “buscador” mediante el cual con sólo teclear las primeras letras del artículo deseado se muestran sus características y precio. Además, para facilitar todavía más la búsqueda de artículos y la realización de pedidos, también se podrán buscar los productos introduciendo directamente el código de



los mismos, bien a través del “buscador” o mediante el apartado específico de “pedidos por código de artículo”.

Por otra parte en la Web se podrá encontrar información de la empresa, noticias interesantes, novedades, ofertas y muchas cosas más que a buen seguro serán de mucha utilidad para todos los clientes de la empresa.

La página WEB podrá ser consultada en las siguientes direcciones:

www.benitoarean.es www.benitoarean.com

Nueva temporada anual de Catálogos y Folletos

El grupo Wurko ha comunicado la planificación de su campaña de Catálogos y Folletos 2006-2007 a sus asociados y éstos han respondido de manera muy positiva. La nueva temporada constará de tres tiradas de catálogos (“Otoño-Invierno”, “Primavera” y “Verano”) y de cuatro especiales (“Poda”, “Superprecios”, “Día del Padre” y “Día de la Madre”). Cada una de estas tiradas estará apoyada por cartelería para hacer más efectivas las promociones.

Próximamente en las tiendas el “Catálogo Otoño – Invierno Wurko” y el “Especial Poda”.

Próximamente los asociados del Grupo Wurko podrán disponer en sus tiendas del “Catálogo Otoño – Invierno” y del folleto “Especial Poda”, donde se mostrarán artículos de temporada de la mejor calidad y al mejor precio. El folleto “Especial Poda” estará disponible en las tiendas a principios de octubre y estará compuesto por tijeras de podar, tijeras de dos manos, tijeras cortasetos, serruchos, cortarramas, hachas, tajamatas y más artículos especiales para poda.

Por otra parte en el catálogo “Otoño – Invierno 2006”

se mostrarán artículos propios de la estación como estufas, menaje, accesorios para el hogar, deshumidificadores, herramienta eléctrica, etc.



NOVEDADES WURKO

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

MARTILLO NEUMÁTICO

El nuevo y robusto martillo neumático Wurko de 900 watos viene con un completo maletín de accesorios que incluye recoge polvo y medidor de profundidad. Esta excelente herramienta cuenta con puntero y cincel de enganche rápido. Tiene tres posibilidades de aplicación: taladro, taladro + percusión y sólo percusión. Además incluye portabrocas para taladrar en acero o madera.



386316

Martillo eléctrico WURKO

- Soporte brocas SDS Plus.



386313

Motosierra eléctrica WURKO

MOTOSIERRA ELÉCTRICA

La nueva y práctica motosierra que Wurko saca al mercado tiene 1.600 watos e incluye un maletín con accesorios de mantenimiento como lima de afilar y aceite lubricante. Su precio es excepcional.

DECAPADOR

Wurko presenta su nuevo decapador que ofrece distintas posibilidades de decapado, en plano, central.....Esta eficaz y ligera herramienta alcanza una temperatura máxima de 600 grados y viene con un maletín con accesorios que incluye rasqueta.



386312

Decapador WURKO

- Potencia 1.500 Wat.

COMPRESOR WURKO DE 50 LITROS

Les presentamos el magnífico compresor de aceite que Wurko saca al mercado. Este nuevo compresor tiene 2 válvulas de salida de aire, regulador de presión, válvula de seguridad, posibilidad de enganche rápido y tiene una capacidad de hasta 106 litros por minuto. Además se puede transportar fácilmente.



386315

Compresor aceite WURKO 2 Hp - 50 Lt.

PICOS CANTERO



Wurko presenta su nueva gama de picos que cubren el hueco dejado por la desaparición del fabricante PINO. Fabricados en acero de la mejor calidad próximamente se irá completando el surtido hasta completar toda la gama.

ACONDICIONADOR DE AIRE FRÍO/CALOR

Les presentamos el nuevo acondicionador de aire frío y de calor con el que podrá disfrutar de la sensación refrescante del hielo puro o del calor agradable de un hogar. Este nuevo acondicionador enfría hasta 6°C y calienta hasta 30°C. Además dispone de un filtro purificador de oxígeno y elimina y esteriliza los olores. Es ideal para personas que sufren alergias, tiene control remoto y no necesita instalación. Ah, y lo mejor es ... su precio.



362129

Acondicionador aire



374492

Estufa PANADERO R2 esquinera

- 73 × 47 × 87 cm.
- Salida de humos superior.
- Tubo: 120

ESTUFAS

Con un bonito y clásico diseño, las nuevas estufas PANADERO son la mejor compañía para el invierno. Además de una excelente calidad, las nuevas estufas destacan por su diseño decorativo.

ENTREVISTA ASOCIADOS WURK

GRUPO DILA

El GRUPO DILA se localiza en A Derrasa (Ourense) y es un conjunto de empresas que comprenden actividades como Ferretería, Carpintería metálica, Electricidad y Electrónica. El grupo es de cuatro socios que a su vez son hermanos. Se trata de Marcos, Juan Carlos, Manuel y Arsenio Diz. Hemos hablado con Marcos Diz, que es el responsable de la sección de ferretería del negocio, y nos ha contado cómo surgió la idea de montar una ferretería y cuáles son sus impresiones.



Vista exterior de Ferretería-Bazar DILA

La ferretería-bazar del Grupo Dila tiene 400 metros cuadrados de tienda y en ella trabajan a diario tres personas. En su tienda se pueden encontrar desde una amplia gama de artículos de ferretería hasta electrodomésticos y artículos de imagen y sonido.

A pesar de llevar poco tiempo con el negocio han acertado en su planteamiento al ubicar la tienda en una zona con una gran demanda que hasta el momento de la apertura del Grupo Dila no estaba bien atendida.

WURKO ¿Cuándo y por qué se decidieron a abrir el negocio?

Nuestro negocio de ferretería es muy reciente, ya que hemos abierto la tienda hace apenas seis meses. Desde hace tiempo nos dedicábamos al negocio de la carpintería metálica, a la electricidad y a la electrónica, pero siempre hemos tenido inquietud por ampliar nuestra actividad. Por eso, después de estudiar nuestro entorno, observamos que en nuestra zona una tienda de ferretería y bazar podía tener éxito, y nos animamos.

WURKO Después de los primeros seis meses ¿Están contentos con la marcha del negocio?

La verdad es que estamos muy contentos porque las cosas nos van mejor de lo esperado. Nuestra tienda cada vez tiene más gente y vamos adaptando nuestra tienda a lo que la gente nos demanda.

WURKO ¿Qué artículos venden más?

Sobre todo artículos de jardinería, como aspersores, mangueras, accesorios, césped, abonos..... Esto es debido a que nuestra tienda está situada en un entorno en el que abundan casas de campo y viviendas de fin de semana, por lo que la demanda de artículos relacionados con el jardín y el campo es muy alta. Nuestra principal clientela no son profesionales sino particulares. Por otra parte nuestra tienda tiene una sección dedicada a electrodomésticos y a imagen y sonido, que son artículos que vendemos muy bien.

WURKO ¿Ofrecen algún servicio especial a sus clientes?

Dada nuestra experiencia podemos ofrecer a nuestros clientes un servicio técnico y de mantenimiento de todos los artículos eléctricos y electrónicos que vendemos. Además ofrecemos servicio de entrega a domicilio, financiación, y disponemos de un amplio parking privado que hace que comprar en nuestra tienda sea muy cómodo.

WURKO ¿Cómo valoran su integración en el grupo WURKO?

Estamos muy contentos con el Grupo Wurko porque su oferta de artículos es muy amplia y



Marcos Diz,
responsable de Ferretería-Bazar DILA

la relación calidad precio es muy buena. Además pertenecer al grupo nos permite comercializar productos exclusivos y eso es muy importante para diferenciarse de la competencia. Por otra parte las posibilidades de realizar acciones de publicidad e imagen que nos ofrece el Grupo Wurko son muy interesantes para nosotros, ya que al estar empezando con el negocio nos ayuda mucho a darnos a conocer y a crear marca.

WURKO ¿Qué expectativas tienen a medio plazo?

A pesar de que nuestro negocio va muy bien, a medio plazo esperamos aumentar considerablemente nuestra facturación ya que cada vez nos conoce más gente y somos conscientes de que nuestros clientes están contentos con nuestro trabajo. Además hemos preparado junto al Grupo Wurko una campaña de publicidad intensiva en nuestro radio de influencia, y esperamos cosechar buenos resultados.

WURKO Deseamos que así sea. Mucha suerte.

APUNTES WURKO

SOPORTES Y MEDIOS DE PUBLICIDAD

Para una tienda minorista, crear una imagen favorable en la percepción de los consumidores es fundamental para animar y consolidar las ventas de nuestro negocio. Para crear esta imagen positiva existen diversos medios y soportes que nos ayudan a difundir distintos mensajes a los potenciales clientes. Estos soportes publicitarios pueden ser empleados para anunciar ofertas periódicas de determinados artículos, para dar a conocer nuestro local y expandir nuestro radio de acción, o simplemente para posicionar el negocio en un determinado segmento del mercado.

Seguro que muchos de vosotros os habéis planteado más de una vez realizar algún tipo de acción publicitaria, pero quizás por falta de tiempo o por la creencia generalizada de que la publicidad es cara nunca os habéis animado a llevarla a cabo. Es por eso que a continuación enunciamos distintos medios y soportes publicitarios con los precios estimados de realizar publicidad en los mismos. Entre los distintos medios destacamos:

Radio

Las inserciones publicitarias en la radio se llaman cuñas. Una cuña estándar es de 15 segundos, y su precio medio oscila entre los 10 – 17 € por cuña. La contratación de anuncios suele realizarse a través de agencias de publicidad, y el precio suele llevar incluida la redacción del texto a locutar, teniendo tan sólo

que guiar a la agencia sobre las bases que queremos transmitir con el anuncio. Hay que tener en cuenta que los precios serán menores si deseamos insertar cuñas en una desconexión local (pueblo) que si dicho anuncio se emite para una audiencia más numerosa (ciudad). Para que nuestro anuncio consiga el efecto deseado y cause el impacto necesario en los oyentes, lo recomendable es realizar campañas intensivas de unas 6 o 7 cuñas diarias durante al menos 15 días.

Prensa

Los espacios que vende la prensa para realizar anuncios se llaman módulos. Un módulo tiene un tamaño aproximado de 3,5x5 centímetros y el precio del módulo para un periódico local o para la edición local de un periódico regional suele oscilar entre 20 y 35 €. Hay que tener en cuenta que, para que el anuncio se vea bien, es recomendable contratar al menos el espacio correspondiente a 2 módulos. Estos anuncios en prensa suelen contratarse a través de agencias de publicidad que ofrecen también el servicio de diseñar anuncio.



Vallas publicitarias

El coste de contratar una valla publicitaria es muy variable dependiendo del lugar en que se ubique. No obstante en términos generales su precio oscila entre los 120 y 160 € al mes. Lo que encarece el coste de publicitarse en vallas es la rotulación y el diseño de las mismas, oscilando su coste por término medio en torno a 450 €. Es por ello que si se realiza publicidad en vallas se recomienda mantenerla durante 3 o 4 meses para amortizar los costes de rotulación.



Mupis (Relojes urbanos, kioscos, marquesinas)

Un MUPI es un soporte publicitario urbano para insertar cartelería. Puede ser un lateral de un kiosco, una marquesina, un reloj urbano, etc. La publicidad en este tipo de soporte es recomendable para atraer potenciales clientes que se muevan en el radio de acción de las tiendas. El precio por cada una de las caras en este tipo de soporte oscila entre 150 y 200 € al mes, a lo que habrá que añadir unos 50 € aproximadamente del coste de impresión del cartel.

Es una opción bastante económica que puede ser efectiva para anunciar ofertas o para dar notoriedad a nuestro establecimiento.

Buzoneo

El buzoneo es muy recomendable para realizar promociones de artículos en el radio de influencia de las tiendas. El coste aproximado de diseñar e imprimir 1.000 folletos es de unos 450 €, mientras que los costes de distribución rondan alrededor de 50 € por día de trabajo, aunque también se pueden realizar contrataciones por horas. En este apartado le recordamos que el Grupo Wurko le puede proporcionar folletos para realizar buzoneo con unas condiciones y un precio muy inferior al de mercado.

Resumiendo, existen múltiples opciones para que una tienda realice acciones publicitarias de una manera económica y que pueden ser muy efectivas, y esperamos que estos apuntes sirvan para aportar ideas que le den un impulso a las ventas de su tienda.

Autobuses urbanos



La publicidad en los autobuses suele contratarse por periodos mínimos de 1 a 3 meses. La publicidad en estos vehículos va insertada o bien en los laterales o en la parte trasera, y los precios por contratar estos espacios oscilan en torno a 430 € al mes por autobús, a lo que habría que sumar el coste de rotulación que supone unos 250 €.

Si quiere ampliar información sobre este artículo póngase en contacto con nosotros a través de su plataforma de compras.

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

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.

