



CIRKUIT PLANET

Jonatan Fatelevich

Director General de Cirkuit Planet, S.L.

“El diseño es hoy en día vital para poder diferenciarse de la competencia, y este es nuestro punto fuerte y valor diferencial”

La multinacional CirkuitPlanet, que nació en 1999, cuenta hoy en día con una amplia red de negocios distribuidos por América, África, Europa y Asia; La empresa está presente a través de minoristas, distribuidores y mayoristas en más de 60 países de Europa, América, Medio Oriente, África del Norte, Rusia, África Central y África del Sur. CirkuitPlanet ha sabido posicionarse como una de las diez empresas más destacadas y consolidadas en el mercado de la electrónica de consumo y periféricos en todo el mundo, fundamentalmente por la alta calidad de sus productos, su innovadora tecnología y un diseño personal y cuidado que responden a la necesidad de evolución de cada equipo y usuario. Entrevistamos en este número a su Director General para España, Jonatan Fatelevich, que nos detalla más aspectos de la compañía y su estrategia.

Desde su nacimiento en 1999, ¿cómo ha sido el proceso para convertirse en una de las empresas más destacadas en el mercado de la electrónica de consumo?

Cirkuit Planet, tiene sus orígenes en Hong Kong. Hoy en día tenemos una amplia red comercial distribuida entre nuestras oficinas en América, Europa y Asia llevando nuestros productos a través de numerosos canales de distribución, comercializándolos en grandes superficies de electrónica, tiendas para el hogar, jugueterías, minoristas, distribuidores y mayoristas en más de 75 países en Europa, América, Oriente Medio, África del Norte y Central, África del Sur, Rusia, CEI y CSEE.

En 2004 obtuvimos la licencia de Disney para Centro y Sudamérica y para el sur de Europa, englobando España. Ésta fue creciendo hasta hoy en día que tenemos la licencia en más de 105 países.

CKP, nuestra marca propia, se distribuye hoy en día en más de 40 países y es una de las marcas con mas crecimiento de los últimos años en accesorios de electrónica, informática, audio y telefonía. CKP garantiza a nuestros clientes la mayor calidad y una de las rentabilidades más altas del mercado en comparación con la competencia, CKP representa hoy el 60% de la facturación de Cirkuit Planet.

Asimismo en 2010 apostamos por dos licencias nuevas, Weenicons y Anne Stokes con gran proyección a nivel mundial y que nos está dando grandes resultados con incrementos anuales de doble dígito.

En definitiva con nuestra marca y productos ofrecemos beneficios a nuestros clientes a corto, mediano y largo plazo, para un gran target muy amplio de consumidores, esto nos ha permitido ser la compañía con más rápido crecimiento en el segmento.

¿Por qué resulta interesante para los consumidores de multimedia Cirkuit Planet?

Cirkuit Planet ofrece una amplia gama de soluciones y productos que se adaptan a diferentes tipologías de clientes y que cumplen con todos los requisitos del canal IT. El diseño es hoy en día vital para poder diferenciarse de la competencia, y este es nuestro punto fuerte y valor diferencial; el éxito en el diseño e innovación mezclado con la experiencia en fabricación, logística a nivel mundial y controles de calidad es nuestra clave del éxito.

Poseer la marca Disney, es una atractiva propuesta tanto para los socios del canal como para el consumidor final, pero también lo es el portfolio de productos propios Cirkuit Planet, de alta calidad y diseño representados por la marca CKP. Completamente desarrollada en nuestro departamento de producto y basada en el concepto Lifestyle, es decir, creada para los diferentes estilos de vida de los usuarios de electrónica, completamente innovadora y acorde con sus inquietudes y necesidades. Además contamos con dos licencias con una alta penetración en el mercado Europeo, Weenicons y Anne Stokes, para la primera fabricamos pendrives en 3D que ya están implantados en más de 2.000 tiendas en España.

Las ventas actuales de la compañía en España ¿responden a sus expectativas?, ¿cómo ven el crecimiento en los próximos años en nuestro país?

Cirkuit Planet, es una empresa con presencia internacional que distribuye sus productos en más de 75 países. A pesar de la situación delicada por la que atraviesa España y la salida de grandes cadenas del mercado español, la empresa mantiene su estabilidad con respecto a los números de 2011 y esperamos cerrar el año con un crecimiento del 4,5%. Gracias a esto, la compañía ha apostado por abrir filiales con distribución local en Brasil y China para seguir evolucionando y aportando valor añadido a sus clientes, hecho que repercute en el incremento de las ventas y que permite a Cirkuit Planet mantener la tendencia ascendente de los pasados años.

En cuanto al crecimiento futuro en nuestro país, en la empresa confiamos plenamente en un nuevo canal que hemos abierto este 2012 con la inclusión de productos para Smartphone, iPhone y tablets, el de telefonía. Durante el presente año, el éxito en las ventas de este tipo de productos nos ha permitido mantenernos estables en España y confiamos que en los próximos años nos permita incrementar la facturación local.

En cuanto a la distribución vertical y horizontal ¿cómo acogen las tiendas los productos de su empresa?

En España trabajamos principalmente una distribución horizontal siguiendo el canal. Nuestros productos parten de nuestro almacén de más de 2.000 m² situado en Valencia, en la Población de Farnals y llegan a mayoristas, distribuyéndose mediante estos al canal tradicional, retailers, grandes almacenes, cadenas de electro y sub mayoristas a lo largo de todo el territorio nacional. Con esta estrategia llegamos a puntos muy heterogéneos que acogen nuestros productos con especial interés gracias a su valor diferencial.

¿Realizan formaciones en el punto de venta sobre su producto? ¿Con qué frecuencia?

Realizamos distintos tipos de formaciones sobre producto enfocadas hacia el canal, no hacia el público final. El fin es que nuestros clientes e intermediarios conozcan nuestros productos, nuestras novedades, sus ventajas frente a la competencia y así con el trato directo incentivar y motivar la prospección de nuestros productos. Cuando un cliente recibe nuestra primera orden hacemos un “Commercial Team Training”, sin embargo, periódicamente realizamos conferencias y un desayuno o comida con nuestros clientes en su empresa que llamamos “Cirkuit Day” en

el que además de pasar un rato distendido entre colegas, realizamos presentaciones de nuestros productos y obtenemos su feedback que es lo más importante para ayudarnos a mejorar, entender sus necesidades reales y obtener mejores números.

El diseño es un componente muy importante para su empresa porque... (Háblenos de ello).

El mercado de la electrónica de consumo es muy competitivo en todo el mundo, y en España no es diferente. Tenemos fuertes competidores, con muchos productos diferentes y distintos canales de venta. Nuestro reto principal es abrir nuevos canales con la facilidad que nos da la gran variedad y diversidad de productos que Cirkuit Planet nos ofrece. Dado que hay muchas empresas compitiendo en el mismo sector tenemos que ofrecer diferentes productos y nuevos conceptos para introducirnos en el mercado. Con CKP y con las licencias tenemos la oportunidad de ofrecer productos de calidad, a buen precio y con mucho diseño y así cubrir las necesidades reales de nuestro mercado.

¿Qué estrategia de marketing y de promoción se están siguiendo desde Cirkuit Planet para fomentar las ventas?

El éxito de Cirkuit Planet se sustenta en un programa de canal muy fuerte basado en acciones de marketing, logística y servicio postventa. Realizamos con nuestros distribuidores todo tipo de acciones promocionales y spiff comerciales para ayudar a la venta de nuestros productos.

Tenemos presencia en las redes sociales más importantes y realizamos campañas gráficas y promocionales puntuales en los medios más importantes del canal de aquellos países en los que tenemos mayor presencia. De la misma manera, asistimos a las ferias más importantes del sector; CES Las Vegas, Cebit Alemania, Computex Taipei, Global Sources en Hong Kong, Distree XXL y, a nivel local, Medpi España.

Contamos con un departamento de marketing y de diseño que crea todo tipo de campañas, bien sea on u off line, y que además da apoyo a nuestros clientes a fortalecer la marca en los diferentes países. Este punto nos hace muy fuertes y competitivos en este aspecto.

¿Qué ha supuesto para su empresa las redes sociales?

Hoy en día tener presencia en las redes sociales es imprescindible dado que nos permite darnos a conocer y comunicarnos con el usuario final de una manera más



espontánea y cercana. Para nosotros es vital estar presentes en las distintas redes sociales aunque hemos hecho hincapié en Facebook (www.facebook.com/cirkuitplanet), Twitter (@CirkuitPlanet) y LinkedIn. Aparte de estas, este año renovamos nuestra página web; adaptada a la nueva imagen corporativa de la marca, con un diseño llamativo, claro y ordenado y donde el usuario puede encontrar toda la información sobre los accesorios para informática y telefonía líderes del mercado.

¿Próximamente nos sorprenderán con algún lanzamiento?

Para estas navidades hemos lanzado un producto totalmente revolucionario pensado para los más pequeños y sobre todo para la tranquilidad de sus padres. Se trata del Yup Yup, un marco y soporte para el iPad 2 y nuevo iPad excelente, muy resistente y fácil de usar. Yup Yup es el accesorio de iPad perfecto para niños y adultos por igual. Hecho de espuma ligera EVA, seguro y no tóxico que a su vez protege frente a caídas, golpes y posibles arañazos. Un diseño fresco, ligero y original; suave y durable. Disponible en tres colores -verde, azul y naranja- el soporte a juego incluido crea y permite varios ángulos de visión más cómodos. Este nuevo sistema anti preocupación ayuda a sentirse mucho más seguro al adulto que entrega su iPad a un bebé o niño pequeño.

