



FOTO: ELECTROLUX

Aspiradores

Soluciones para un hogar más limpio

El aspirador es un básico en el hogar, pues casi todos tenemos uno de estos equipos en nuestra casa. Y cada vez es más frecuente disponer de dos tipos diferentes y complementarios de aspirador, factor que ayuda a impulsar las ventas del sector. Otros elementos que contribuyen a la dinamización del mercado son las novedades, entre las que destaca la mejora del rendimiento y la limitación del ruido de los aparatos. Además, hay que ver cómo se comporta el sector ante la reducción del vatiaje que impone la normativa comunitaria.

La categoría de aspiración es una de las más vivas de la tienda de electrodomésticos. Aunque hace algunos años se tratase de una familia de productos sin demasiado protagonismo en el punto de venta, en los últimos tiempos esta situación ha cambiado radicalmente. El aspirador de trineo, auténtico rey de la categoría, tuvo una gran penetración en los hogares y hoy son pocas las familias que no cuentan con alguno de estos equipos. Sin embargo, el acceso de un público mayoritario a estos aparatos también supuso cierta banalización del producto. Aparecieron muchísimos aspiradores de primer precio, cuyas prestaciones en ocasiones dejaban mucho que desear, con altos consumo eléctrico, ruidosos y un rendimiento poco satisfactorio.

Con este panorama, la oferta de aspiradores en el punto de venta perdió fuerza. Con la excepción de los grandes establecimientos especialistas, en la tienda convencional veíamos una oferta bastante reducida y, en muchos casos, demasiado estandarizada y centrada, casi exclusivamente, en los equipos de trineo. El resto de aspiradores apenas tenía presencia.

Sin embargo, de un tiempo a estar parte, esto ha cambiado radicalmente. La sala de venta se ha visto inundada por todo tipo de equipos. Hace ya bastante tiempo, empezó a renovarse la oferta con novedades en los equipos de trineo, como la aparición de los equipos sin bolsa, la llegada de los filtros HEPA, los aspiradores ciclónicos, etc. Así se preparaba el terreno para el renacer de la categoría. Actualmente, el trineo comparte protagonismo con los equipos de escoba, los de mano y los robots. Estos aparatos han irrumpido con fuerza en el lineal, otorgando múltiples posibilidades al usuario en función de sus necesidades.

La mayor parte de las familias españolas ya tienen un aspirador de trineo, rey de la categoría, para limpiar a fondo su casa. Pero cada vez hay más hogares que cuentan con un aspirador escoba, de mano o un robot para las labores de mantenimiento del día a día. Por otra parte, el sector ha evolucionado mucho tecnológicamente en los últimos años, por lo que muchos consumidores han sustituido -o están pensando hacerlo- su viejo trineo por un equipo con mayor potencia de succión, menos consumo, filtros más eficientes, etc.

Producto en evolución

La gama de aspiración ha experimentado una gran revitalización en los últimos años, asistiendo al desembarco de novedades destinadas a mejorar el rendimiento de los equipos y la satisfacción del usuario. Éstas son algunas de innovaciones que están llegando o que están por venir:

Menor consumo. “Como consecuencia de la entrada en vigor del nuevo etiquetado energético en la categoría de aspiración, se realizó un importante cambio, incorporando nuevos modelos



FOTO: DYSON

con un reducido consumo energético”, explica el Departamento de Marketing de Pequeños Aparatos de Bosch, del Grupo BSH. Igualmente, María Montero, Brand Manager Linen Care & Home Cleaning de Groupe SEB, propietario de la marca Rowenta, entre otras, afirma que “la principal novedad es el etiquetado energético, que permite por primera vez comparar las características fundamentales de los diferentes trineos y tener una visión clara del rendimiento. Esto ayudará al consumidor a poder elegir el producto adecuado y, además, contribuirá al ahorro energético en Europa. Además, esta legislación empuja a los fabricantes a hacer aspiradores con mejor rendimiento”. Y Jordi Echevarría, Director Comercial de River International, coincide en que “la principal novedad es el lanzamiento de modelos que cumplen con la normativa de etiqueta energética de la UE. Esto implica motores más eficientes -con menor consumo energético-, una mejora en las capacidades de succión -gracias a los nuevos accesorios incorporados y a la mejora del sistema de filtración- y una reducción en los niveles de reemisión de polvo y de ruido”.

Eficiencia en la aspiración. Desde Bosch-BSH se indica que “lo que prima es que los aspiradores dispongan de una óptima capacidad de recogida de polvo, bien sea en suelos duros o en moqueta”. En esta línea, Lorena Valencia, Marketing Manager de Electrolux Small Domestic Appliances España, destaca la tecnología ‘Turbo Cyclonic’, “que ofrece una capacidad de aspiración optimizada para atrapar más polvo y obtener mejores

resultados de limpieza. Además, separa el polvo y lo coloca en los laterales del depósito para garantizar un proceso de vaciado más fácil e higiénico”. Del mismo modo, Esther Alonso, Senior Marketing Manager de Línea Blanca de Samsung Electronics Iberia, destaca la tecnología ‘CycloneForce Multi’, “con 14 cámaras interiores que crean una corriente de aire ciclónico, capaz de separar las partículas de polvo del aire -al 99,98%- y evitar que el filtro se obstruya”.

Menos ruidosos. Bosch recuerda que los nuevos desarrollos no dejan de lado “el nivel de decibelios que emite un aspirador”.

FOTO: ROWENTA



EL PÚBLICO DE ESCOBAS Y ROBOTS

Aunque la innovación de los aspiradores de trineo contribuye decisivamente a activar el mercado, son los aparatos de escoba y los robots los equipos que más están llamando la atención en la tienda en los últimos años. La virtud de estos dispositivos es su carácter complementario. Aunque el usuario ya tenga un trineo, son magníficos aliados para tareas cotidianas, de mantenimiento diario o momentos puntuales. ¿Qué tipo de usuarios compran estos aparatos?

“Se dirigen a aquellos que desean una limpieza puntual del hogar, aunque no tan profunda como la que se conseguiría mediante el uso del aspirador de trineo convencional. Habitualmente, en segmentos de renta disponible media-alta”, afirma Jordi Echevarría (River International). Igualmente, desde Taurus se explica que “estos productos van dirigidos especialmente a la gente que vive el día a día y que dispone de poco tiempo, gente práctica que busca la comodidad pero que no renuncia a tener la casa limpia”.

“Con los aspiradores de escoba, el cliente busca un aparato ligero, cómodo, fácil de manejar y almacenar. Se utiliza fundamentalmente en hogares pequeños. En el caso de los hogares grandes, el aspirador de escoba se suele utilizar como segundo equipo, para una limpieza más superficial y del día a día, utilizando el aspirador de trineo para limpiezas más profundas”, se anota desde Dyson. Asimismo, Lorena Valencia (Electrolux) afirma que “estos aparatos van dirigidos a distintos tipos de públicos: desde personas jóvenes que viven en apartamentos pequeños, familias que tienen una escoba como aspirador secundario para una limpieza instantánea –las migas de la merienda, un bote de fideos que se abre y se esparce en el suelo de la cocina...- y que además cuentan con un modelo de trineo para la limpieza general del hogar, o personas mayores que han encontrado en las escobas un remedio estupendo para limpiar su casa sin necesidad de agacharse continuamente”.

Además, desde Taurus se especifica que los usuarios del aspirador escoba sin cable demandan que éste “limpie eficazmente, incluso alfombras; que pueda limpiar bajo los muebles y tenga buena movilidad; que no pese, para que la limpieza resulte cómoda y se pueda realizar con una sola mano; que sea fácil de manejar, intuitivo y sin complicaciones innecesarias; que tenga un buen rendimiento en la limpieza de la suciedad –duración de la batería, rapidez de recarga y aviso de nivel de batería para recarga; selección de niveles de potencia; y limpieza del polvo más fino”.

En el caso de los robots aspiradores, Javier Martín (Mamirobot) considera que “están dirigidos hacia todos los públicos, bien sean parejas jóvenes y que trabajen los dos, personas mayores para los que tener que estar por toda la casa con el aspirador trineo cada día les cuesta más o cualquier persona que no quiera dedicar más tiempo a estar tirando del viejo aspirador por toda la casa. Es mucho más sencillo programar el robot y que él solo haga su trabajo y luego vaya a la estación de carga”.

Del mismo modo, Esther Alonso (Samsung) reseña que “las características que suelen reunir los usuarios de este tipo de equipos son personas con poco tiempo -los robots se pueden programar para que limpien mientras estamos fuera de casa- y con necesidades de limpieza especial, ya sea porque haya en la familia algún miembro alérgico o asmático o porque la presencia de mascotas exija una limpieza constante de los pelos que van dejando por toda la casa”. Y José Luis Prieto (Robopolis), señala que los robots “se dirigen a todo tipo de personas que quiera tener los suelos impecables pero a quienes no los guste malgastar su tiempo en limpiarlos. Es para todos: familias, solteros, personas con mascotas, con niños, con una casa grande o pequeña...”.

Sin mantenimiento. “Recientemente hemos lanzado al mercado aspiradores con la tecnología ‘Dyson Cinetic’, con la que hemos conseguido que los aspiradores no requieran ningún tipo de mantenimiento por parte del usuario. Gracias a esta tecnología ya no es necesario que el cliente lave el filtro cada cierto tiempo”, se explica desde Dyson.

Sensor de suciedad. Alonso hace hincapié en la incorporación de sensor de suciedad en algunos equipos. Dicho sensor indica con una luz roja cuando se limpia un lugar con polvo. Y una vez que queda limpio, la luz cambia a verde, indicando que podemos seguir en otra zona.

Diseño más cuidado. El diseño de los equipos ha dejado de ser un aspecto tangencial. “Ya no vale un aspirador que limpie. Además, debe contar con



FOTO: DYSON

un atractivo diseño, unido a un alto rendimiento. Aspiradores negros, blancos brillantes, semejantes a modelos de alta gama, llegan al mercado marcando tendencia”, precisa Bosch-BSH.

Ergonomía y practicidad. Además de la estética, el diseño tiene una vertiente importante en la mejora de la ergonomía y la practicidad de los aparatos. En este sentido, las ruedas de los equipos son muy importantes.”La mejora en las ruedas de los aspiradores es uno de los aspectos más destacables de los modelos que están llegando al mercado. Nuestros aspiradores ‘UltraFlex’ cuentan con ruedas ‘Motion Control System’, gracias a las cuales se puede cambiar de habitación de forma controlada e impecable, ya que garantiza movimientos estables, giros perfectos y una tracción dinámica del aspirador”, apunta la Responsable de Electrolux. Igualmente, Dyson se detiene en las máquinas con tecnología ‘Ball’, en el que “las ruedas han sido sustituidas por una bola en la que va alojado el motor, el sistema recogecables, etc., haciendo que sea mucho más fácil de manejar, sobre todo a la hora de realizar giros bruscos”. Asimismo, la Responsable de Samsung habla de la utilización en algunos modelos de ruedas convexas y de tamaño superior al convencional y cuerpo giratorio, todo ello combinado con un cuerpo giratorio sobre estructura pivote con cámara piramidal, otorgando estabilidad al conjunto ante cualquier giro brusco. Y Echevarría también se refiere al “menor peso de los aspiradores, con diseños más ergonómicos que facilitan la comodidad en el uso”.

Máxima autonomía. “Los nuevos aspiradores escoba que se lanzan al mercado cuentan con baterías de litio, duraderas, que permiten una utilización de hasta 60 minutos. Además, modelos con estas características cuentan con un diseño totalmente ergonómico y práctico, pudiendo utilizarlo hasta en los rincones poco accesibles”, puntualiza el Departamento de Marketing de Bosch.

Control remoto. “El control por radiofrecuencia incorporado en el mango de algunos modelos



Deja que iRobot® te libere de la limpieza

El nuevo Robot Aspirador iRobot® Roomba® Serie 800 incorpora la avanzada tecnología Aeroforce™, que reemplaza los cepillos convencionales por un potente sistema sin escobillas para lograr una limpieza aún más profunda. Roomba limpia por ti, tú disfrutas de la vida.





FOTO: BSH - BOSCH

facilita tanto el encendido como el apagado del aparato y permite seleccionar la potencia de succión de forma cómoda y rápida, sin interrumpir la limpieza”, precisa Alonso.

Mejores accesorios. Valencia se detiene en “el innovador cepillo motorizado ‘AeroPro Power Pro’, gracias a su cepillo rotativo, que consigue que ‘UltraOne Quattro’ sea el primer aspirador con clasificación A en recogida de polvo en alfombras. Además, incorpora luces LED en la parte frontal y la función ‘Height Adjust’, que permite regular la altura del cepillo en función de las altura de la alfombra que vayamos a aspirar”. Asimismo, destaca “la mejora en las boquillas de los aspiradores, como la boquilla plana aerodinámica de los modelos ‘UltraFlex’, gracias a la que se puede llegar detrás, debajo, encima y alrededor de los muebles”.

Comportamiento dispar

Como decíamos anteriormente, el aspirador es un aparato con gran penetración en los hogares españoles, por lo que no es nada fácil conseguir que las ventas crezcan cada año. Así pues, ¿qué comportamiento está teniendo el mercado?

FOTO: RIVER



“Los nuevos aspiradores escoba que se lanzan al mercado cuentan con baterías de litio, duraderas, que permiten una utilización de hasta 60 minutos. Además, modelos con estas características cuentan con un diseño totalmente ergonómico y práctico...”

Director Comercial de Polti, indica que se registra “crecimiento en las familias y productos de valor añadido” y destaca las “mejores perspectivas de producto cuando sea una innovación en su categoría o sea capaz de generar una nueva categoría propia”.

Hay que detenerse especialmente en los robots aspiradores, familia que está experimentando un ‘boom’ en los últimos años. “Sigue imparable el crecimiento de la categoría de robots, que en España es mucho más fuerte que en el resto de países europeos, con la irrupción de nuevos jugadores que intentan ganar terreno al líder indiscutible”, señala Echevarría. En este sentido, José Luis Prieto, Director General en España de Robopolis, distribuidor en exclusiva de iRobot Roomba, afirma que “compañías dedicadas a la aspiración tradicional se están dando cuenta de que algunas tareas como la aspiración es mejor dejárselas a los robots. Esta tendencia nos indica que los robots aspiradores tienen una muy buena perspectiva de futuro”.

Por su parte, Javier Martín, Sales Manager de Mamirobot, señala que “cada año se están vendiendo más unidades en España y aún queda mucho por vender. Hasta que en cada hogar español no haya un robot aspirador, no se podrá decir que el mercado está agotado. Y esto es el futuro: el aspirador por casa y nosotros dedicándonos a otras cosas”. Igualmente, la Representante de Samsung remarca que “la categoría que más está creciendo es la de los robots aspiradores, precisamente por la falta de tiempo disponible para dedicarlo a la limpieza y por la combinación perfecta de comodidad y eficacia que ofrecen ya los modelos más avanzados”.

FOTO: IROBOT



Esta puede ser la continuación de una gran amistad.

ufesa

pequeños grandes aciertos





FOTO: ELECTROLUX

Asimismo, la Marketing Manager de Electrolux afirma que “los robots son los aparatos que presentan mejores perspectivas de futuro, según los datos de GfK, unidos a las escobas aspiradoras. Se trata de dos tipos de aspiradores diferentes que tienen en común el poco espacio que ocupan y su facilidad de uso. Este tipo de aparatos pueden guardarse en cualquier rincón, lo que los hace ideales para hogares de tamaño reducido. Y ambos son muy sencillos de manejar. Los robots, además, funcionan solos, lo que supone un aliciente estupendo para ese segmento de población que dispone de poco tiempo para realizar las tareas del hogar. Creemos que en 2015 van a ser los dos tipos de aspiradores con mejor comportamiento de ventas”.

Sólidos argumentos de venta

Como venimos diciendo, el aspirador es un aparato muy presente en los hogares españoles, por lo que no siempre es fácil hacer entender al consumidor el beneficio que puede obtener si renueva su viejo equipo o adquiere un aparato complementario. Sin embargo, hay buenos argumentos que ayudan a reforzar la decisión de compra. “Uno de los nuevos argumentos fundamentales de venta es el etiquetado energético. Las nuevas etiquetas incluyen información básica del aspirador -marca comercial, reemisión de polvo, calidad de recogida de polvo sobre moquetas y suelo duro, nivel de ruido y consumo energético medio anual...-. Si bien es cierto que aspiradores modernos y con las mejoras tecnológicas requeridas para cumplir la normativa europea hacen que el precio se incremente, es recomendable decidirse por un aspirador con buen rendimiento de aspiración ya que, con el paso del

tiempo y su uso, el consumo energético será mucho menor que con aspiradores antiguos y la durabilidad del aparato será mayor en el tiempo. El hecho de que el usuario tenga acceso a esta información es vital para la toma de decisión durante la compra”, explica el Departamento de Marketing de PAE de Bosch-BSH.

Igualmente, Echevarría apunta que “el proceso de adaptación a la etiqueta energética favorece no sólo la mejora en sí de los productos para cumplir con los requisitos marcados, sino también una mayor información para el consumidor, dado que es más fácil comparar entre unos aspiradores y otros conforme a los parámetros recogidos en dicha etiqueta energética. Un argumento que cada vez cobra más peso también es que el aspirador es un elemento de uso continuado en el hogar y, por tanto, tiene que aportar durabilidad y fiabilidad. De nada vale ahorrar en un aspirador si tengo que pasarlo más a menudo porque tiene un rendimiento muy pobre en cuanto a recogida de suciedad, y más en una sociedad como la actual, donde el factor tiempo cada vez es más escaso. En cuanto al uso de aparatos complementarios, si bien es cierto que en los últimos años se produjo un ‘boom’ en la demanda de aspiradores de mano o de tipo escoba, éstos no dejan de ser un mero ‘complemento’ para una limpieza puntual, pero no llegan a los niveles de eficacia y rendimiento de un aspirador de trineo convencional”.

La Marketing Manager de Electrolux también incide en que “los aspiradores de hace unos años eran pesados,

difíciles de manejar y carecían de las innovaciones actuales que han convertido la aspiración en una tarea mucho más sencilla y placentera de lo que se imaginan los usuarios de equipos más antiguos. Además, con respecto al medio ambiente, los nuevos modelos son más eficientes y ecológicos y ahora los consumidores pueden comprobarlo con sus propios ojos gracias a la etiqueta energética. Nuestras nuevas familias de aspiradores incorporan muchas mejoras y perfeccionan las funcionalidades ya existentes: cuentan con mayor potencia de succión, mayor duración de la batería, bolsas renovadas, baja rumorosidad, son más ligeros, tienen un diseño que cuida la ergonomía y que resulta más fácil de guardar o, por el contrario, puede llegar a ser tan atractivo a la vista que no importa dejarlo visible en un rincón del salón. En definitiva, los nuevos modelos hacen la vida más fácil al usuario y ese es el mejor argumento para un prescriptor”.

Montero remarca que “es importante que el consumidor entienda la importancia del rendimiento del aspirador, que al final significa algo importante para la mayoría de los consumidores: mejor limpieza en menos tiempo. Y es un argumento importante para la venta de trineos de gama media alta. También son importantes para el consumidor aspectos como la filtración del aire -sobre todo si hay personas con alergias en el hogar o si tienen niños-, los accesorios especiales para mascotas y el nivel de ruido”.

La Responsable de Samsung también afirma que “existen numerosas razones para renovar un aspirador, como poder disfrutar de una mayor comodidad de limpieza gracias a la flexibilidad en sus giros o a la estabilidad en el desplazamiento. Además, entre otras ventajas, se puede destacar la disminución del consumo energético sin renunciar a un alto poder de succión. El consumidor cada vez está más concienciado acerca de la eficiencia

FOTO: IROBOT



ROBOTS MÁS EFICIENTES E INTELIGENTES

Los robots aspiradores han sido protagonistas de una gran irrupción en los últimos años. Los últimos modelos mejoran sustancialmente las prestaciones de los primeros aparatos. Éstos son los ámbitos en los que centran sus esfuerzos los fabricantes:

Eficiencia. José Luis Prieto (Robopolis) reseña el sistema ‘AeroForce’ que incluyen los últimos modelos, que consiste en la combinación de “tres tecnologías innovadoras: dos potentes extractores antienredos, que deshacen la suciedad y recogen el polvo -en lugar de los tradicionales cepillos-; el acelerador de flujo de aire, que lleva la potencia de succión hasta la misma superficie del suelo, creando un canal cerrado que multiplica la fuerza de vacío; y el vacío de alta eficiencia robótica, que optimiza la eficacia de la limpieza, con una potencia de succión cinco veces superior a los modelos anteriores”. Asegura que esta combinación de tecnologías permite que los aspiradores eliminen hasta un 50% más de suciedad, sean hasta cinco veces más potentes y apenas requieran mantenimiento.

Más autonomía. El Responsable de Robopolis señala que los últimos equipos disponen de “una nueva batería ‘XLife’ que duplica el número de ciclos de limpieza durante la vida del producto”. Y Jordi Echevarría (River International) también señala la reducción del tiempo de recarga.

Mayores depósitos. Prieto remarca que los nuevos modelos disponen de “un depósito de gran capacidad, que recoge hasta un 60% más de suciedad”.

Robots más inteligentes. María Montero (Groupe SEB) afirma que “el gran reto de los robots es la mejora en los sistemas de navegación. Muchas de las novedades en robots de 2015 traerán nuevos sistemas de navegación para mejorar la eficiencia de estos aspiradores”, afirma. En este sentido, Javier Martín (Mamirobot) indica que están apareciendo aparatos “cada vez más inteligentes y, con lo cual, mucho más eficaces, llegando a aspirar el 97% del área a limpiar”.

energética y de la necesidad de cuidado del medio ambiente. Es un aspecto importante, ya que los productos con certificación energética ayudan también al ahorro de la factura de energía de cada consumidor en su hogar. Y es muy importante también cubrir las demandas de los usuarios, que cada vez son más específicas. En este sentido, la tendencia indica que el aspirador de trineo sigue siendo el aparato que cuenta con mayor demanda en el mercado. Sin embargo, el robot empieza a ganar terreno de manera continuada entre los consumidores, que buscan comodidad y ahorro de tiempo”.

Por otro lado, desde Dyson se apunta que “sobre todo en aquellos hogares en los que algún miembro de la familia sufra de alergia o asma, el prescriptor cuenta con un importante argumento: la salud. Los aspiradores actuales capturan polvo más microscópico, un factor muy importante para las personas con alergias. Además, hay ausencia de consumibles, lo que supone un gran ahorro en el futuro. En el caso de los aspiradores de escoba o de mano, resultan muy cómodos y prácticos como segundo aspirador para la limpieza del coche, la cocina, etc. El vendedor puede utilizar el argumento de la facilidad de manejo y almacenaje para la compra de uno de estos aspiradores como aparato complementario”.

En esa línea, desde Taurus se indica que también es importante hacer entender que “es una buena opción contar con un aspirador escoba, ya que la funcionalidad es muy distinta al aspirador de trineo. En la mayoría de casos, cuando sacamos

el aspirador de trineo es para aspirar toda la casa, mientras que el equipos de escoba sirve para aspirar en momentos puntuales, zonas específicas y para momentos concretos en los que simplemente queremos aspirar las migas de pan de la comida, la arena de los zapatos que ha quedado en la entrada, las pelusas...”.

En cuanto a los robots, el Responsable de Robopolis defiende razones como la sencillez de uso y el ahorro de tiempo de limpieza. “Basta con pulsar un botón para que empiece a aspirar. Cuando ha terminado su trabajo, el robot vuelve a su base de carga”, explica. Incluso se pueden programar para que hagan



FOTO: ROWENTA

la limpieza diaria mientras no estamos en casa, contribuyendo al mantenimiento del hogar. Y recomienda que el prescriptor, cuando sea posible, haga una demostración del funcionamiento, puesto que “no hay mejor argumento que ver el robots aspirador en acción”.

¿Cómo orientar al cliente?

El papel del prescriptor es uno de los elementos diferenciales de la tienda de electrodomésticos. Los clientes acuden a los establecimientos buscando consejo experto y especializado con el fin de encontrar el aparato que mejor se adecue a sus necesidades. Por eso, es fundamental que el vendedor sepa captar qué busca el usuario y le oriente, siempre con el objetivo de conseguir un cliente satisfecho. “Es importante entender bien las necesidades de cada consumidor para poder recomendar el mejor aspirador para cada hogar y también para recomendar aparatos complementarios. Por ejemplo, en un hogar donde se disponga de poco tiempo para dedicar a la limpieza, un robot puede ser un gran aliado. El robot puede encargarse del mantenimiento diario del hogar, como complemento de un trineo para hacer una limpieza en profundidad con menos frecuencia”, explica la Brand Manager de Groupe SEB.

Según el Departamento de Marketing de Pequeños Aparatos de Bosch, los principales criterios a la hora de comprar un aspirador giran en torno a la importancia que tenga el nivel de consumo

FOTO: IROBOT



“Es importante ofrece una gama de aspiradores que pueda responder a las diferentes necesidades de cada consumidor y ayudarle a elegir el aparato adecuado...”



FOTO: ELECTROLUX

de energía del aparato, qué tipo de suelo tiene el usuario –importante ver la clasificación de rendimiento sobre suelo duro y alfombra, exigiendo como mínimo una ‘C’-, si busca un aspirador silencioso, la preferencia en cuanto a aspirador con o sin bolsa y el espacio de almacenamiento -los equipos de escoba ocupan muy poco y son fáciles de manejar y guardar-.

Como explica la Responsable de Electrolux, “el vendedor debe charlar con el cliente para averiguar sus necesidades básicas a la hora de comprar un aspirador. Se deben tener en cuenta aspectos tan importantes como el uso que se le va

FOTO: SOLAC



ETIQUETADO ENERGÉTICO Y LIMITACIÓN DE VATIAJE

Algunas de las mayores novedades que han llegado a la familia de aspiración en los últimos años han sido la incorporación del etiquetado energético y limitación del vatiaje de los productos impuesta desde la Unión Europea, medidas que entraron en vigor el pasado mes de septiembre.

La etiqueta energética es similar a las que ya conocíamos en electrodomésticos de otras familias. En el caso concreto de aspiración, se indica la clase de eficiencia energética, de reemisión de polvo, de calidad de limpieza de alfombras y moquetas y de calidad de limpieza de suelos duros (de A –más eficiente- a G -menos eficiente-), consumo medio anual de energía (expresado en kWh, calculado sobre la referencia estándar de una superficie de 87 m2 aspirada 50 veces al año) y nivel de ruido (en dB).

“El mercado aún se está adaptando, ya que el consumidor tiene que entender toda la información disponible en la nueva etiqueta energética y usarla para comparar entre distintos modelos, frente a lo que se hacía en el pasado, donde marca, precio y vatios eran los únicos elementos habituales para decidir”, señala Jordi Echevarría (River International).

En cuanto a la limitación de vatiaje, esta medida supuso la prohibición de la venta de nuevos equipos con más de 1.600 W de potencia, aunque las tiendas pueden seguir vendiendo el stock remanente de productos que no cumplan este requisito. “Esta limitación está vinculada a una mayor conciencia en el uso energético. Obviamente, ha supuesto un reto muy importante para los fabricantes, teniendo que adaptar los productos a las nuevas exigencias legales. Esto implica invertir más dinero en I+D”, se explica desde Bosch-BSH.

Los fabricantes han respondido con agilidad y la mayoría de ellos disponen de aparatos que cumplen con la nueva normativa o que incluso van más allá, adaptándose a las exigencias que llegarán más adelante. “Ha sido un desafío encontrar y cambiar los motores, desarrollar nuevos cepillos, afinar el rendimiento y poner a prueba nuestros productos, pero lo hacemos convencidos de los beneficios que la implementación de esta normativa van a tener para los consumidores y el medio ambiente”, asegura Lorena Valencia (Electrolux). Igualmente, desde Taurus se indica que “la limitación de vatiaje ha llevado a hacer una gama mucho más eficiente. Se han rediseñado los componentes internos del aspirador, consiguiendo una mayor estanqueidad, evitando así fugas innecesarias, con lo que conseguimos los mismos resultados con menos potencia”.

Además, todavía han de llegar más cambios en un par de años. “La normativa para 2017 estipula que sólo se podrán vender aspiradores con una potencia menor o igual a 900 W. Conforme decrece la potencia nominal, mejora la ratio de eficiencia energética, por lo que la nueva tendencia es tratar de disminuir la potencia nominal manteniendo altos niveles de recogida y reemisión de polvo. ¿Cómo conseguirlo? A través de nuevos filtros y cepillos, sellados completamente estancos de la cavidad del aparato, etc.”, apunta Bosch-BSH.

¿Pero conoce el usuario esta medida? “Existe un gran desconocimiento por parte del usuario final, ya que la transición es lenta y aún existe parque antiguo de aparatos”, explica Rafael Román (Polti). Asimismo, María Montero (Groupe SEB) advierte que “muchos consumidores creen que cuanto más potencia –vatios- tiene un aspirador, mayor es la eficiencia en aspiración, lo cual no es correcto. Durante los últimos 20 años, la potencia de los aspiradores se había doblado –de 1.000 W en 1990 a 2.000 W en 2010- pero la eficiencia apenas había mejorado. Esta nueva legislación nos ayuda a hacer entender al consumidor que los vatios no significan mayor rendimiento en un aspirador. Y empuja a los fabricantes a desarrollar productos más eficientes y con mejores resultados”.

FOTO: ELECTROLUX



UN SOLO BOTÓN
MÁXIMA POTENCIA



No pongas límites a tu cocina.

Llega la batidora más potente de Taurus con 900W y un diseño ligero y muy manejable.

Bapi 900, pensada para obtener el mejor resultado.

BATE MUY BIEN. PICA MEJOR.

taurus



FOTO: ROWENTA

a dar. Es primordial preguntar si el cliente vive en una casa grande o pequeña y si vive solo o con niños. Además, existen modelos específicos para personas con tipologías específicas por lo que se debe preguntar, entre otras cuestiones, si el cliente o alguien de su familia padece problemas de alergias o asma, si tienen animales que suelten pelo, si tiene problemas de espalda que le imposibiliten cargar con un aspirador, qué tipo de suelo va a aspirar, si tiene muchas alfombras... El vendedor no debe olvidar preguntar tampoco cuáles son las prioridades y preferencias del cliente: si da mucha importancia al ruido generado por el aspirador, si le da importancia al diseño, etc.”.

Además de estos aspectos, desde Dyson se indica que conviene preguntar si el usuario quiere

FOTO: TAURUS



el aspirador como primer aparato o como equipo secundario y si tiene sitio para almacenar el equipo cuando no se esté usando. Y la Responsable de Samsung también incide en el tiempo disponible que tiene el comprador para dedicarse a la limpieza. “Los robots aspiradores son ideales para quienes apenas pasan tiempo en casa”, apunta. Así, se trata de una buena opción para el mantenimiento diario del hogar. Por su parte, el Director Comercial de River International recomienda preguntar qué otras superficies se desean aspirar, además de los suelos, “ya que hay modelos con accesorios específicos para cada necesidad”.

Un buen surtido, esencial

Es imprescindible entender cuáles son las necesidades del cliente para poder orientar su compra hacia el modelo que mejor se adapte a esta demanda. Pero de nada sirve todo esto si después no tenemos un surtido en tienda que permita que el consumidor pueda escoger y así se lleve justo aquel aparato que requiere. Debemos ser capaces de satisfacer a todos los perfiles de usuario, por lo que es fundamental que la oferta en el lineal cubra todos los tipos posibles de comprador. “Al igual que en otras categorías de electrodomésticos, hay un espectro de consumidores muy amplio: desde aquellos que buscan un uso muy básico del aspirador hasta aquellos que están dispuestos a invertir más en función de la marca, las prestaciones del producto o las necesidades específicas de su hogar. Asimismo, hay un grupo de consumidores que ya cuentan en casa con un aspirador que funciona correctamente, pero que desean complementar la limpieza con algún aparato cómodo de usar, accesible

y rápido, como un aspirador de mano, tipo escoba o robot”, explica Echevarría.

Del mismo modo, desde Taurus se afirma que “la tienda debe poder abastecer todas las necesidades del cliente. Los aspiradores cada vez son más específicos y, en función de la necesidad concreta del usuario, se recomendará un aspirador u otro”. En esa línea, la Responsable de Groupe SEB incide en que “cada consumidor tiene necesidades diferentes dependiendo del tamaño del hogar, tipo de suelos, si tiene niños, mascotas o alergias, etc. Es importante ofrecer una gama de aspiradores que pueda responder a las diferentes necesidades de cada consumidor y ayudarlo a elegir el aparato adecuado”. Y Alonso señala que contar con un buen surtido en tienda “es una cuestión de lógica adaptación a las diferentes necesidades y preferencias de los usuarios. Incluso dentro de un mismo hogar, pueden existir equipos que se utilicen para una u otra finalidad”.

Así pues, Valencia remarca que disponer de una amplia oferta permite “satisfacer las necesidades de los distintos tipos de público”, ya que “gracias a contar con un espectro amplio, los distintos compradores pueden encontrar lo que buscan: un trineo básico de precio más asequible, una escoba aspiradora, un robot, un trineo con todo tipo de funcionalidades, un modelo que no haga mucho ruido, otro que sea eficiente...”.

Además, Rafael Román, Director General de Polti, añade que la oferta de un amplio surtido de aspiradores proporciona “facilidad para poder aumentar el precio medio, ya que se busca que no sea una compra impulsiva, sino reflexiva”. E indica que “en una mejor exposición se entienden mejor las diferencias entre los productos”. Asimismo, desde Dyson se recuerda que “muchos clientes acuden a la tienda sin una idea concreta de lo que quieren, por eso es importante que la tienda cuente con un amplio surtido de aspiradores, para ofrecer al cliente el mayor número de opciones posibles y que pueda elegir entre ellas”.

FOTO: POLTI



Emisores térmicos Junkers ELAFLU

Calefacción eléctrica de gran confort



Máximo confort en calefacción eléctrica de bajo consumo e instalación sin obras. Display digital, conexión domótica y mando a distancia.

Emisores térmicos de aceite Elaflu de Junkers: Diseño innovador, fácil instalación, no precisan mantenimiento y están controlados por una tecnología de última generación. Disponible en versiones Elaflu, electrónicos y Elaflu Excellence, domóticos, garantizan el máximo confort con el mínimo consumo.
www.junkers.es



Confort para la vida