



primux
TECH

D. José Morán López y D. Daniel Rodríguez López

Gerentes de Primux Trading, S.L.

“Aplicamos la lógica y el sentido común en todos los ámbitos de la compañía, creemos que todas nuestras actividades deben seguir un objetivo lógico, conseguir que el cliente sea el core de nuestra filosofía empresarial...”

Fundada en Galicia en el año 2007, Primux Trading se ha especializado en la distribución de periféricos, tablets, accesorios, ordenadores de sobremesa y telefonía móvil de su marca Primux Tech. “Hemos conseguido implantarnos en el mercado nacional rápidamente y hemos sido capaces, gracias a nuestra agilidad y versatilidad a las circunstancias del mercado tan cambiante de consumo”, afirman José Morán López y Daniel Rodríguez López, Gerentes de la empresa. A lo largo de la siguiente entrevista, ahondan en mayor medida en la situación actual del sector, analizando los distintos aspectos y estrategias que se está siguiendo desde su compañía.

Siendo todavía una compañía joven, fundada en 2007, ¿podría comentarnos los principales logros de su empresa?, ¿qué magnitudes tienen en nuestro país? (ventas, número de empleados, referencias...)

Hemos conseguido implantarnos en el mercado nacional rápidamente y hemos sido capaces, gracias a nuestra agilidad y versatilidad, a las

circunstancias del mercado tan cambiante de consumo.

Nuestro portfolio de producto solamente incluye dispositivos altamente fiables, a unos precios realmente competitivos. Tenemos presencia en prácticamente todo el territorio nacional y hemos conseguido superar la cifra en ventas de 100.000 smartphones y más de

50.000 tabletas en el año 2014, sin contar el mercado de accesorios, en el que nuestra gama de productos abarca innumerables referencias de dispositivos relacionados con la telefonía y la informática de consumo.

De su gama de productos, ¿cuáles son los más destacados?, ¿por qué?

Recientemente lanzamos dos modelos de teléfonos, nuestro modelo OMEGA 6, un dispositivo en 5,5” que podemos suministrar en dos versiones, una en color blanco y otra en color rojo, y, por otro lado, lanzamos el primer teléfono PRIMUX con tecnología 4G, nuestro modelo NOVA. Ambos dispositivos están siendo un gran éxito de ventas debido, principalmente, a su diseño innovador y a sus insuperables prestaciones entre los dispositivos de su clase.

¿Cómo acepta el consumidor los productos de Primux Tech?

El consumidor necesita productos de calidad, y por productos de calidad entendemos productos que están arropados con un nivel de servicio y soporte adecuado, de gran facilidad de uso y prestaciones más que suficientes y todo esto a un precio competitivo. Nuestros productos cumplen con estos requisitos y los consumidores que los utilizan lo saben. La fidelización de nuestros clientes es muy alta.

¿Qué características y servicios los diferencian de sus competidores? (en cuanto a electrónica de consumo)



Nuestro principal valor es el soporte y el servicio a nuestros clientes. No nos dedicamos a vender dispositivos y desaparecer. Fabricamos productos de la mejor calidad posible y nos preocupamos e invertimos muchos recursos en conseguir que los clientes queden satisfechos con nuestros productos. Éste es el único camino que conocemos para crecer en éste mercado de consumo.

Recientemente hemos diseñado una app llamada HELP BOOK, disponible ya en Google Play que permite instalar, en cualquier Smartphone PRIMUX, 3 launchers:

- Help Launcher: Una aplicación especialmente diseñada para facilitar el uso de smartphones a personas mayores o con capacidad visual reducida.
- Help Launcher De Luxe: El launcher perfecto para cualquier tipo de persona, con menús y fondos totalmente personalizables y una interface intuitiva y simple.
- Help Launcher Kids: Un launcher divertido para los peques de la casa. Con funciones muy simplificadas y control parental totalmente editable.

En Primux apuestan por “La tecnología lógica”..., ¿a qué se refieren con esto?

Aplicamos la lógica y el sentido común en todos los ámbitos de la compañía, creemos que todas nuestras actividades deben seguir un objetivo lógico, conseguir que el cliente sea el ‘core’ de nuestra filosofía empresarial.

¿Qué garantía ofrece la compañía a los consumidores?, ¿cómo responde el servicio técnico?

Todos nuestros productos tienen 24 meses de garantía y adquirimos el compromiso

“Primux es una empresa muy joven y dinámica, por lo que no estamos cerrados a cualquier nuevo mercado, ya sea territorialmente hablando o sea a nivel de producto...”

de resolver cualquier incidencia en cualquiera de nuestros productos en menos de 5 días laborables. Disponemos de un call center y un SAT propios que atienden tanto a nuestros clientes directos como a los clientes finales, dando un soporte de calidad. Toda la gestión de las incidencias es gratuita y no tiene coste alguno para los clientes.

Actualmente estamos consiguiendo cumplir este objetivo en un porcentaje cercano al 100% de nuestras intervenciones.

¿Qué aceptación y consumo están teniendo los productos que comercializan en la distribución de electrodomésticos tanto Vertical como Horizontal?, ¿dónde venden mejor sus enseñanzas, en las cadenas tradicionales de electrodomésticos o en los verticalistas?

Afortunadamente tenemos gran aceptación en todos los mercados. Evidentemente en las cadenas tradicionales de electrodomésticos, donde la capacidad de prescripción y la fidelización de los clientes es mayor, nuestro éxito es imparable. Los clientes que prueban nuestros productos y nuestro servicio repiten.

¿Qué nuevos mercados quiere abarcar o tiene previsto abarcar Primux Trading?, ¿nos sorprenderán próximamente?

Primux es una empresa muy joven y dinámica, por lo que no estamos cerrados a cualquier nuevo mercado, ya



sea territorialmente hablando, o a nivel de producto.

Investigamos continuamente cualquier novedad tecnológica que pueda generar nuevos negocios y atraer a nuevos clientes. Es la única manera que conocemos de crecer en el mercado y conseguir que nuestros clientes tengan siempre la última tecnología al mejor precio posible rápidamente.

