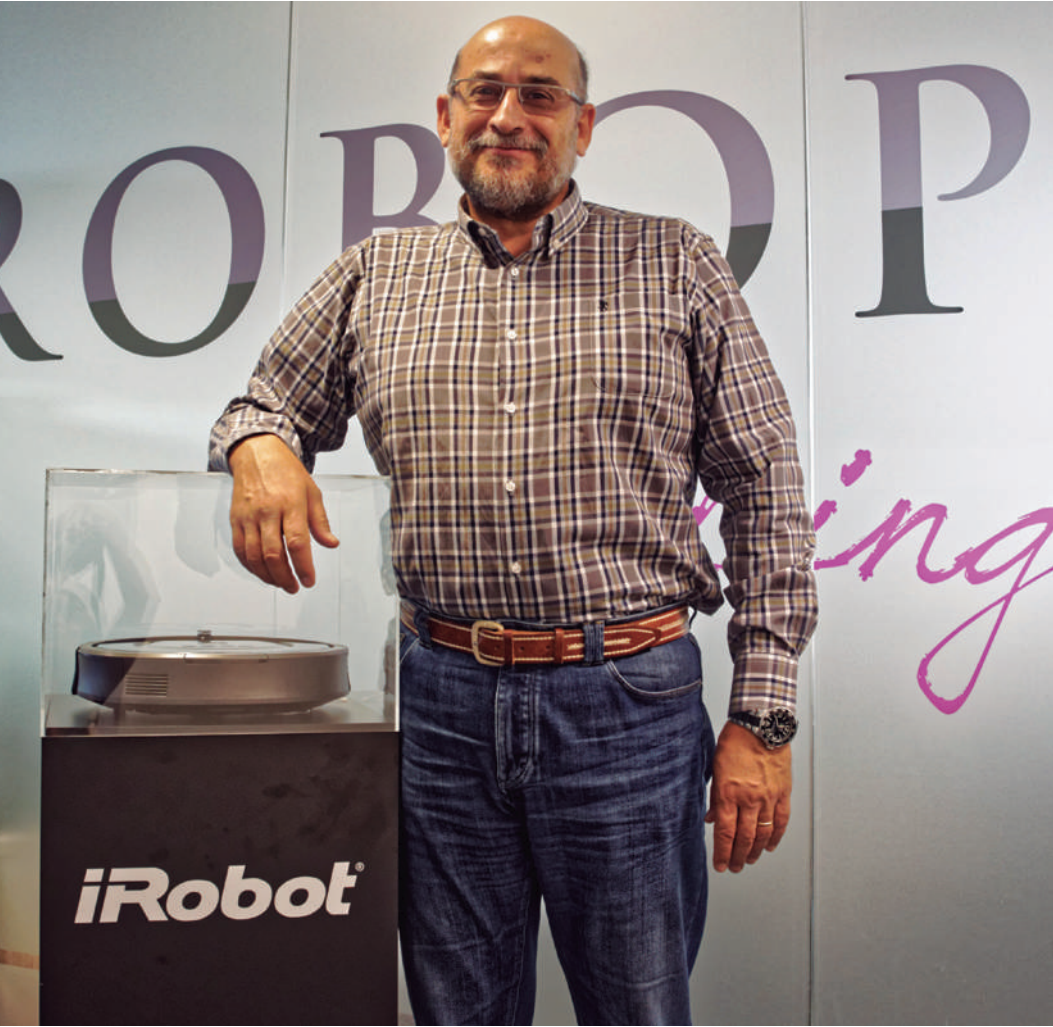




# José Luis Prieto

Consejero delegado y Director General en España de Robopolis

## iRobot®

“Ponemos al servicio de la distribución todos los elementos de marketing de campo, soporte técnico y formación continua sobre los productos necesarios para una correcta visibilidad en el punto de venta y una adecuada información y prescripción al consumidor final...”

José Luis Prieto Lacaci es un especialista en el mundo de la distribución. Cuenta con una sólida experiencia, poniendo su talento al beneficio de varias grandes empresas Españolas. En 2005, funda Global Electronic Solutions (GES), que desde 2012 ha sido el líder en España en la distribución de los robots aspirador de iRobot. GES forma parte del grupo ROBOPOLIS desde finales de 2010, dirigiendo la filial española del grupo José Luis Prieto Lacaci, siendo además, miembro del consejo. En esta ocasión, José Luis Prieto, nos ofrece su visión sobre la situación actual en España y el desarrollo que está realizando su empresa en nuestro país.

### ¿Qué magnitudes tiene la multinacional europea en este momento? ¿Y en España?

En este momento, el grupo Robopolis desarrolla sus actividades en Francia, Países Bajos, Alemania, Austria y España con una cifra consolidada de negocio de más de 100 millones de euros y más de 340.000 robots domésticos vendidos para este año 2015.

España encabeza el ranking de ventas europeo, además de ser un mercado que supone, en sí mismo, un modelo de éxito sin precedentes y actualmente único en el mundo en lo que a la aspiración robótica se refiere. Somos líderes absolutos del mercado de la aspiración en valor y hemos alcanzado un grado de notoriedad al mismo nivel e incluso superior que el de consolidadas multinacionales del sector.

### ¿Qué destacaría de Robopolis? ¿Qué les hace fuertes?, ¿con qué armas compiten?

El modelo de gestión tanto empresarial como comercial y de marketing de una gran eficacia y productividad.

### Robopolis ha realizado siempre importantes labores de investigación y de innovación en la tecnología de sus productos.... (háblenos de ello)

Robopolis, como distribuidores exclusivos de iRobot en la división de consumo, aporta al fabricante, de forma constante, flujo de información proveniente del mercado, que es clave para el enfoque de desarrollo de la gama de productos.

### Un consumidor diferente requiere de una estrategia de ventas diferentes, ¿cómo debe prescribirse en la actualidad los productos de Robopolis?

Robopolis ha implementado un modelo de distribución de extraordinaria eficiencia,

“Robopolis implementó un extraordinario servicio de atención al cliente basado en proporcionar al consumidor todo lo necesario para reparar sus máquinas en garantía o fuera de ella, en menos de 7 días laborables...”

basado en la calidad de ventas con mayúscula. Esto significa que ponemos al servicio de la distribución todos los elementos de marketing de campo, soporte técnico y formación continua sobre los productos necesarios para una correcta visibilidad en el punto de venta y una adecuada información y prescripción al consumidor final.

### ¿Cómo se comportan sus productos en la distribución independiente (vertical)? ¿Y en las cadenas de electrodomésticos (distribución horizontal)?

Nuestros productos se distribuyen en los diferentes canales de igual forma, con el mismo peso que en el resto de productos de aspiración. No hay ningún cliente o canal que destaque de forma especial sobre la media del sector en términos de su propia cuota de mercado.

### Un tema clave, y una asignatura pendiente en muchos fabricantes, es lo relacionado con los servicios de asistencia técnica y la garantía, y el tema de reposición, en este sentido ¿cómo está cubierto Robópolis?, ¿cómo funciona en general?

Robopolis implementó un extraordinario servicio de atención al cliente basado en proporcionar al consumidor todo lo necesario para reparar sus máquinas en garantía o fuera de ella, en menos de 7 días laborables (y en los casos de que el producto estuviese en garantía, con recogida y envío a domicilio gratuitos).

Este extraordinario servicio es uno de los pilares de los grandes índices de satisfacción



del consumidor. En el año 2014, iRobot Corporation se hizo cargo de la gestión paneuropea de los servicios de atención al cliente. En la actualidad, Robopolis mantiene los servicios de soporte y atención a la distribución y colabora cuando es necesario en la gestión de reclamaciones de usuarios finales.

### ¿Qué principales estrategias de marketing y de promoción se están siguiendo desde Robopolis para fomentar las ventas? Y, ¿qué hacen para fidelizar a los clientes?

Se trata de un eficiente plan de marketing 360º, que considera todos los aspectos fundamentales como son la publicidad en medios, redes sociales, marketing online,

programa de calidad de venta con formación y soporte a la prescripción, y programa de marketing de campo basado en el desarrollo de elementos para la correcta visibilidad en el punto de venta.

### ¿Qué novedades concretas están lanzando o tiene previsto lanzar Robópolis?, ¿nos sorprenderán próximamente?

A mediados de noviembre llegará a España el nuevo modelo iRobot Roomba 980, con una nueva y revolucionaria tecnología que marcará la pauta en los próximos años.

