



FOTO: TAURUS

Aspiración

Las nuevas categorías y la eficiencia impulsan el sector

El aspirador se ha convertido en un elemento esencial en la limpieza del hogar. El aspirador de trineo es uno de los ‘básicos’ de la casa, aliado indispensable para la limpieza a fondo de la casa. Pero las posibilidades no se acaban ahí. La popularización de los equipos de escoba, los de mano y los robots ha hecho que el aspirador se convierta en un electrodoméstico de uso casi diario y de gran utilidad para la resolución de tareas específicas. Por otro lado, cabe destacar los esfuerzos que están realizando los fabricantes con el fin de adaptar sus equipos a la nueva normativa, logrando que la potencia no se resienta por la limitación de vatiaje.

El aspirador es casi un miembro más de la familia. No en vano, casi todos los hogares españoles tienen al menos uno de estos aparatos para realizar la limpieza de su casa. En la mayor parte de los casos, se trata de un aspirador de trineo, ya sea con bolsa o sin bolsa, más o menos moderno, con mejores o peores prestaciones, etc.

Este tipo de aspiradores siguen siendo los ‘reyes’ de la categoría y continúan vendiéndose muy bien, apoyados en las continuas mejoras que van trayendo al mercado los fabricantes. Pero también es verdad que están consolidándose otro tipo de equipos, que bien pueden ser complementarios de los trineos, conviviendo con ellos y enriqueciendo el equipamiento doméstico. Gracias a ello, el conjunto de la familia de aspiración registró unos datos positivos a lo largo del último ejercicio.

“Si analizamos los datos del mercado del pasado año, veremos que las únicas categorías que han sufrido un descenso dentro de la familia de aspiración son las que se refieren a los aspiradores trineo con bolsa y los aspiradores de mano, descendiendo un 3,5% y un 6,45% en valor, respectivamente. Todo el resto de categorías se mantienen o suben sustancialmente, destacando el gran aumento de los aspiradores escoba y los robots, que crecen un 49,8% y un 22,8% en valor”, se indica desde Taurus.

Este comportamiento tiene una explicación. Como se señala desde Dyson, “debido a los cambios en nuestro estilo de vida, el consumidor tienen cada vez menos tiempo para la limpieza del hogar, por lo que requiere aparatos versátiles y fáciles de utilizar, que requieran el menor mantenimiento posible”. Así, la compañía afirma que “de un tiempo a esta parte, venimos notando que el mercado de los aspiradores sin cable va poco a poco ganando terreno a los convencionales. El usuario demanda aparatos compactos y manejables, que puedan almacenarse fácilmente cuando no se están utilizando. Desde el lanzamiento de nuestros aspiradores de ‘stick’ (escoba), hemos notado un gran auge en las ventas de este tipo de equipos. Nuestras ventas de aspiradores sin cable han tenido unas ventas récord durante 2015”.

También en esa línea, Beatriz Carreras, Category Manager de Aspiración de BSH Electrodomésticos España, afirma que “estamos viviendo un cambio en esta categoría, donde la innovación está llevando al usuario final a decantarse por lo más cómodo: aspiradores escoba y robots. Siguiendo esta idea, dentro de los aspiradores trineo, la versión sin bolsa lleva una tendencia positiva, mientras que los aspiradores con bolsa decrecen en el mercado”.

Igualmente, Beatriz del Olmo, Marketing Manager de PAE de Electrolux Home Products España, apunta que “las escobas y robots tienen tendencia ascendente, ganando mucho peso en ventas online, dado que el consumidor prefiere la comodidad de uso y rapidez de limpieza. En cuanto a los trineos,

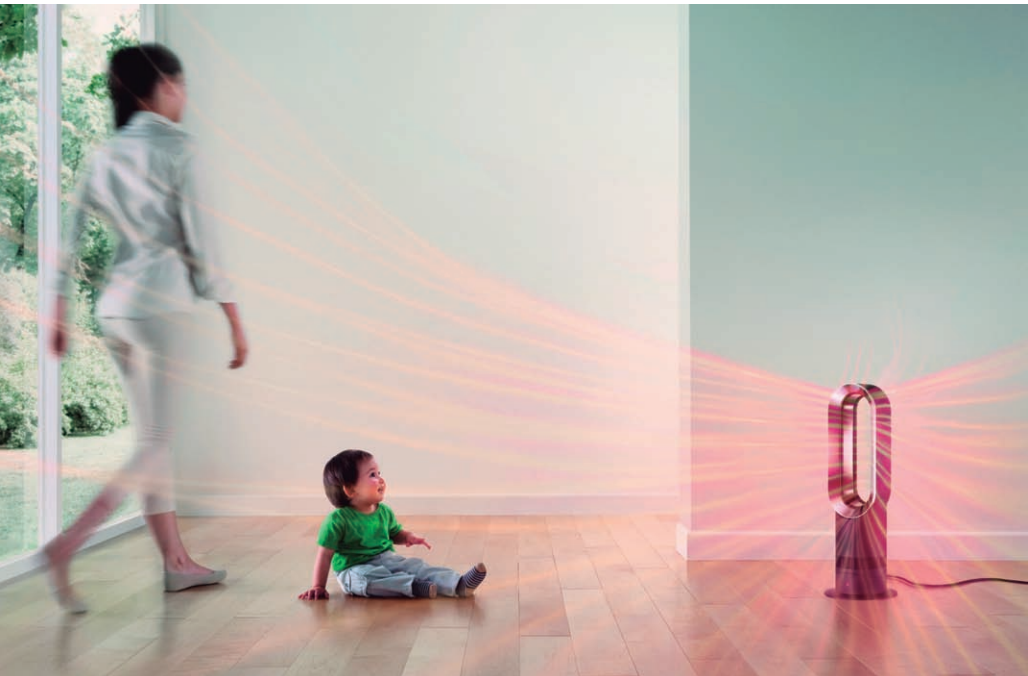


FOTO: DYSON

continúa la tendencia descendente de los aspiradores con bolsa frente a los sin bolsa”.

Asimismo, María Ángeles Gómez, Directora de Comunicación de Moneual España, remarca que la venta de robots aspiradores está creciendo gracias a que “sus buenos resultados en la limpieza del suelo del hogar permiten al usuario disfrutar de su tiempo libre realizando otras actividades”. Además, incide en que también incrementan las ventas del aspirador-esterilizador de mano, “debido a las preocupación cada vez mayor del usuario por mantener libre de ácaros y otros alérgenos el aire del hogar y sus textiles”.

Por su parte, Marc Martínez, Responsable de Marketing de España y Portugal de Polti, remarca el “crecimiento en las

familias y productos de valor añadido”, así como unas “mejores perspectivas de producto cuando sea una innovación en su categoría o sea capaz de generar una nueva categoría propia”.

Soluciones para todos

Como vemos, las ventas se han visto impulsadas por el desarrollo de categorías que hasta hace poco tiempo ni siquiera existían, como los aspiradores de escoba sin cable o los robots, que conviven con los tradicionales equipos de trineo o los aspiradores de mano. Cada uno de estos dispositivos tiene unas aplicaciones concretas y se adapta mejor a uno u otro perfil de usuario.

Trineo. Es el producto ideal para la limpieza en profundidad del hogar, gracias a su potencia, capacidad de recogida, facilidad de uso, etc. Los aspiradores de trineo disponen de tubo flexible, tubo telescópico y accesorios que permiten llegar a los puntos de más difícil acceso, incluso alcanzar

FOTO: ROBOPOLIS (IROBOT ROOMBA)





FOTO: MONEUAL-MAMIROBOT

a lo más alto y aspirar muebles y superficies textiles, como sofás, alfombras, etc. En el mercado hay un amplio surtido, capaz de adaptarse a las necesidades de cada hogar dependiendo de su tamaño -equipos semiprofesionales o compactos-, tipo de suelo -duro, parqué, moqueta, alfombras- y circunstancias particulares de los habitantes de la vivienda —alérgicos, bebés, asmáticos, presencia de animales, etc.-.

Según Del Olmo, en los aspiradores de trineo con o sin bolsa, que son los que recogen las ventas mayoritarias de la categoría, se trata de un “target” de consumidor masivo”. Y desde Taurus se puntualiza que “los aspiradores de trineo se dirigen a hogares que requieran un alto poder de succión para realizar una limpieza en profundidad. También son recomendables para personas que sufran de alergias, asma o cualquier otra enfermedad respiratoria”.

Escoba. En los últimos años hemos asistido a un importante crecimiento de los aspiradores escoba. Este tipo de aparatos son una solución idónea para los pisos más pequeños, ya que pueden guardarse en cualquier rincón. Asimismo, son equipos ligeros, pueden funcionar sin cables y están siempre a mano y disponibles. Casi podrían ser el sustituto natural del cepillo y el recogedor en la cocina. Por otro lado, mientras que el aspirador de trineo se destina a una limpieza profunda, quizá para el fin de semana, los aspiradores escoba son el complemento perfecto para la limpieza cotidiana. Por ejemplo, para recoger las migas después de comer, limpiar la cocina a diario, aspirar la arena que traen los niños del colegio, etc. Además, algunos modelos pueden ser desmontados para convertirse en aspiradores de mano, aumentando su versatilidad y momentos de uso.

Taurus señala que los aspiradores escoba “están indicados para todas las familias que requieran de un aspirador funcional para el uso diario o para realizar la limpieza en profundidad de pequeños

hogares”. La Marketing Manager de Electrolux precisa que para el ‘target’ de consumidor es “preferentemente entre 30 y 50 años y de ambos sexos”. También son muy útiles para personas mayores, ya que no hay que agacharse para ponerlos en funcionamiento.

De mano. Son muy prácticos para limpiar el coche, recoger las migas del sofá o de la mesa, para aspirar tras la realización de pequeños trabajos de bricolaje o después de cocinar, etc. Son pequeños, por lo que resultan fáciles de guardar, teniéndolos siempre a mano cuando se requiera su uso. En definitiva, son un complemento para la limpieza diaria o para aspirar las zonas de difícil acceso, a las que no llegamos con el equipo de trineo. También hay opciones muy específicas, como el aspirador-esterilizador de mano. Gómez precisa que este tipo de aparato “se dirige a hogares con personas con problemas respiratorios y alergias, sobre todo hogares con niños y personas mayores”.

Robots. Son pequeños robots sin cables y totalmente autónomos, que recorren las estancias por sí solos y aspiran automáticamente los suelos de la vivienda gracias a un sistema de navegación inteligente con sensores. Son capaces de evitar los obstáculos de la casa, incluso escalones y desniveles no muy grandes, siendo capaces de detectar escaleras, evitando el riesgo de una posible caída. Además, su escasa altura les permite acceder debajo de muebles como camas, armarios, etc. Asimismo, pueden aspirar todo tipo de suelos, incluso alfombras. Son grandes aliados en las tareas de mantenimiento diario del hogar, ya que pueden limpiar mientras no estamos



FOTO: DYSON

en casa o a la vez que hacemos otras cosas. “Se adaptan al entorno, trabajando en alfombras o debajo de los muebles sin dificultad. Por eso, el usuario no tiene que preocuparse por nada”, comenta Elena Moreno, Responsable de Marketing y Comunicación de Robópolis, distribuidora de iRobot-Roomba.

Desde Taurus se anota que “son recomendables para aquellas personas que buscan una limpieza cómoda y sin preocupaciones ya que son ideales para mantener las estancias limpias sin invertir tiempo ni esfuerzo. También se dirigen a aquellos hogares que precisan de una limpieza diaria de mantenimiento, aunque periódicamente realizan limpiezas en profundidad con el aspirador de

FOTO: ELECTROLUX



Bosch, expertos en aspiración.



www.bosch-home.es

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

“Quienes buscan lo último en tendencias y tecnología se dirigen a la innovación dentro de las escobas y robots. Y quienes buscan eficiencia para una limpieza en profundidad se dirigen a los aspiradores trineo...”

trineo. En cualquier caso, los aspiradores robot, por su precio medio, generalmente elevado, están orientados a hogares con un poder adquisitivo mayor”. Por su parte, la Responsable de Moneual explica que “los robots aspiradores híbridos se dirigen a un público joven-adulto, con poco tiempo libre, que no podrían dedicar el tiempo necesario a mantener limpio su hogar sin renunciar a otras actividades. Estos robots les ayudan a disfrutar de su tiempo libre como más les gusta, realizando una de las tareas de limpieza que más tiempo requiere a lo largo de la semana: la aspiración y fregado del suelo del hogar. Y también se dirigen a un público de movilidad reducida y senior, ya que los equipos con mando a distancia permiten manejar fácilmente todas las funcionalidades del robot de limpieza”. Y Del Olmo puntualiza que el público objetivo son “amas de casa, con un ‘target’ consumidor de entre 40 y 65 años, de ambos sexos”.

Por su parte, la Responsable de Robópolis indica que los robots aspiradores se dirigen a todo tipo de personas, “en especial, a aquellas que busquen una limpieza impecable y sin esfuerzo”. Como explica, estos robots “son muy fáciles de utilizar, pues tan sólo hay que presionar el botón ‘Clean’

FOTO: TAURUS



FOTO: ROBOPOLIS (IROBOT ROOMBA)

o programarlo y dejar que trabaje por tí”, por lo que se amoldan a todo tipo de usuarios.

En definitiva, la Responsable de BSH explica que “quienes buscan lo último en tendencias y tecnología se dirigen a la innovación dentro de las escobas y robots. Y quienes buscan eficiencia para una limpieza en profundidad se dirigen a los aspiradores trineo”.

Trineos: Silencio y eficiencia

Los fabricantes no dejan de innovar en pos de una mayor eficiencia y potencia de succión. Sin embargo, el principal impulso innovador ha llegado desde fuera del sector. “La novedad más importante, que ha constituido un cambio radical en aspiración, es la entrada en vigor del etiquetado energético. Esto ha supuesto que, desde septiembre de 2014, ningún fabricante puede vender aspiradores de más de 1.600 vatios de potencia nominal”, indica Carreras (ver cuadro Anticipándose a las exigencias normativas). Dicha exigencia ha obligado a las marcas a acelerar en sus desarrollos, obteniendo resultados muy notables, aunque las innovaciones no se agotan ahí.

Potencia y eficiencia. “Se está trabajando para mejorar la eficiencia de los aspiradores de trineo de cuarta generación, perfeccionando cada vez más los sistemas ciclónicos e intentando conseguir la tan ansiada clasificación AAA”, reseña Taurus. Así, la Marketing Manager de Electrolux señala que se ha conseguido que equipos con apenas 800 vatios de potencia -por debajo del límite

de 900 vatios que se establecerá en septiembre de 2017- consigan los mismos resultados que un aspirador de 2.000 vatios.

Silencio. “Los últimos estudios de consumo reflejan que el silencio es una de las capacidades más valoradas en el proceso de compra de un aspirador”, señala la Responsable de BSH. Así, destaca el lanzamiento de aspiradores sin bolsa que alcanzan un nivel de rumorosidad de tan sólo 66 dB. Por su parte, Del Olmo se refiere a la tecnología ‘Silent Air’, en la que “el aire recorre un circuito más largo en la cavidad del aspirador, consiguiendo un desplazamiento más fluido y, por consiguiente, más silencioso. Además, los puntos de anclaje y las capas aislantes que recubren el motor permiten reducir los niveles de ruido, así como la tecnología de suspensión del motor. Que lo mantiene aislado, minimizando la transmisión de vibraciones durante su funcionamiento”.

Sin cables. Están empezando a llegar al mercado aspiradores de trineo sin cables. Uno de los problemas de los equipos ‘cordless’ es la menor capacidad de succión frente a los tradicionales. Éste es uno de los aspectos en los que más están trabajando los fabricantes, con el fin de ofrecer comodidad a los usuarios pero sin perder poder de succión. “Todo parece apuntar a que, en un corto periodo de tiempo, una de las categorías que destacará será la de los aspiradores de trineo sin cables, por lo que estamos trabajando en aplicar esta nueva tecnología a próximos lanzamientos”, adelanta Taurus.

Sólidos y líquidos. Podemos encontrar varios modelos que ofrecen la posibilidad de aspirar tanto residuos sólidos como líquidos. Por ejemplo, el Responsable de Marketing de Polti destaca sus aspiradores multiciclónicos sin bolsa, capaces de aspirar sólidos y líquidos, “que además limpian con el vapor y secan”, de modo que limpian, aspiran y secan sin productos químicos e higienizan con

PRESENTAMOS

EL NUEVO

ROOMBA® 980

EL PODER DE CAMBIAR TU FORMA DE LIMPIAR

Con la iRobot HOME App

El NUEVO robot aspirador ROOMBA® 980 funciona hasta durante 2 horas* aspirando toda una planta de tu casa y recargándose cuando lo necesita para finalizar el trabajo. Limpia desde el pelo de mascotas hasta los pequeños desastres diarios. Roomba® 980 aumenta la potencia de aspirado en alfombras y moquetas, allí donde el polvo y la suciedad tienden a esconderse. Navega con facilidad por debajo de muebles y rodea obstáculos y escaleras. Y con la iRobot HOME app, podrás programar cómodamente la limpieza de tu casa desde cualquier lugar. Descubre el nuevo Roomba® 980 en www.irobot.es

iRobot®
Roomba®

Robot aspirador

*Testado en suelos duros, en el laboratorio de iRobot. El tiempo de funcionamiento puede variar.

©2015 iRobot Corporation. Todos los derechos reservados. iRobot y Roomba son marcas comerciales registradas de iRobot Corporation.

LOS ASPIRADORES QUE MÁS CRECEN

La familia de aspiración está mostrando un buen comportamiento en los últimos meses, aunque no todos los productos funcionan igual de bien. ¿Cuáles son aquellos productos que están mostrando un mejor comportamiento en ventas?

“La familia de aspiradores de trineo se ha estancado en relación al año anterior, pero aún así esta familia sigue suponiendo un 47% del total del mercado de aspiración. Destaca la subida de un 9,6% en valor de los aspiradores de trineo sin bolsa durante el pasado año. Estos datos demuestran que hay que seguir trabajando en el desarrollo y mejora de este tipo de productos. Creemos que el aspirador de trineo puede seguir teniendo recorrido dentro del mercado de aspiración incorporando la tecnología sin cable y la mejora de los sistemas ciclónicos”, se indica desde Taurus.

Además, desde la firma se precisa que “la evolución del mercado nos muestra muy claramente cuáles son las familias que más crecen. Los aspiradores escoba crecieron un 49,8% en valor en 2015, suponiendo un mercado de más de 173.000 unidades. Otra de las categorías que ha sufrido un aumento sustancial es la de los robots, que crecieron un 22,8% en valor durante el último año”.

Beatriz Carreras (BSH) anota que “dentro de los aspiradores de trineo, tiene mayor margen de crecimiento la subcategoría de aspiradores sin bolsa. Sin embargo, dentro de la familia de aspiración, son los aspiradores escoba los que están experimentando el mayor crecimiento”.

Por su parte, Beatriz del Olmo (Electrolux), precisa que se registra un mejor comportamiento de las ventas “en los equipos que poseen mejor calificación energética, dado que desde el 1 de septiembre de 2014, todos los aspiradores que se venden en la UE están clasificados con una etiqueta energética” (ver cuadro ‘Anticipándose a las exigencias normativas’).

vapor. Según explica, se trata de aparatos pensados “para personas alérgicas, que neutralizan ácaros, gérmenes y bacterias, con un mantenimiento simple y rápido”.

Sin filtro premotor. “Hemos conseguido que nuestras aspiradores de trineo prescindan del filtro premotor, por lo que ya no es necesario que el usuario lo lave cada cierto tiempo. Así, nuestros aspiradores mantienen una succión constante durante toda la vida útil, sin necesidad de lavar el filtro”, se explica desde Dyson.

Diseño inteligente. La Representante de Electrolux destaca el diseño “eficiente, funcional y emocional”, de forma que “sea garantía de practicidad y de una utilización intuitiva”. Según explica, “esto se traduce en calidad, simplicidad, durabilidad y placer visual”.

Escobas: más batería y succión

Como explica la Responsable de BSH, “los aspiradores escoba de hoy no tienen nada que ver con los primeros que se lanzaron hace siete u ocho años”. La inversión en I+D permite ir introduciendo numerosas mejoras que elevan las prestaciones de estos equipos.

Autonomía y rapidez de carga. Martínez se detiene en los esfuerzos dedicados a “alargar la vida útil de la batería”. Así, hay equipos con autonomía de hasta 50 y 60 minutos. Según se explica desde Taurus, “la nueva tecnología de litio no sólo dota a los aspiradores de mayor autonomía, sino que también permiten desarrollar “sistemas de carga rápida, con carga total en 4 horas”. En esa línea,

la Responsable de Electrolux incide en la rapidez de carga de las nuevas baterías de litio, con una carga “cuatro veces más rápida que la aportada por las de níquel”.

Ergonomía. La ligereza de las nuevas baterías también mejora la ergonomía, facilidad de uso y libertad de movimientos del equipo. Por otro lado, el Responsable de Marketing de Polti reseña la incorporación en los equipos de un mango plegable “que permite aspirar



“Los últimos estudios de consumo reflejan que el silencio es una de las capacidades más valoradas en el proceso de compra de un aspirador...”

FOTO: PHILIPS

debajo de muebles, sofás, etc., sin tener que agacharse”. Y también estamos viendo la inclusión de cepillos con luces LED, que permiten ver mejor la suciedad del suelo.

Mejora de la potencia. Uno de los inconvenientes de los aspiradores de escoba inalámbricos era la menor potencia de succión respecto a los equipos de trineo con cable. Desde Dyson se remarca el desarrollo de avances la tecnología con doble fila de ciclones, que permiten “desarrollar la misma potencia de succión que aspiradores más grandes, capturando partículas de hasta 0,3 micras”. Del mismo modo, el Responsable de Marketing de Polti hace hincapié en el continuo trabajo para mejorar la potencia de succión.

Cepillo y accesorios. Carreras remarca el desarrollo de “cepillos turbo, cuyo rodillo gira eléctricamente”, así como accesorios “que dotan a los aspiradores escoba de las mismas prestaciones

FOTO: ELECTROLUX

FerSay
EL ALIADO
EN EL PUNTO DE VENTA

EN FERSAY TE DAMOS
MÁS MOTIVOS
PARA AUMENTAR EL TRÁFICO
EN TU TIENDA

Entrega en 24 horas
36 años de Experiencia
Productos de Calidad
Más de 140.000 artículos disponibles en Stock
I+D



Accesorios, consumibles y repuestos
para electrónica y electrodomésticos
de todas las marcas.
Pequeño electrodoméstico.

Tel: 91 879 25 45 info@fersay.com
www.fersay.com

Te esperamos en MELCO,
7, 8 y 9 de junio en Feria Valencia.
Stand 8B015

Diseño atemporal.

Tecnología preparada para el futuro.

Gigaset

El nuevo Gigaset Sculpture – un teléfono fijo excepcional.
Bienvenido a la familia Gigaset.



El nuevo Gigaset Sculpture impresiona por sus materiales de alta calidad, su acabado premium personalizable y su espectacular simetría. Y esto es sólo el exterior. En el interior, sus avanzadas prestaciones tecnológicas ofrecen una comunicación actual y lista para el futuro. Experimenta la perfecta simbiosis entre estilo y tecnología, en cada toque o mirada te sentirás encantado con el teléfono Sculpture.

gigaset.com/es/sculpture

Las nuevas categorías y la eficiencia impulsan el sector

que un aspirador de trineo, tales como kits que incluyen boquillas para juntas y para tapicerías". Igualmente, Del Olmo remarca los nuevos cepillos con tecnología de autolimpieza, que evitan tener que quitar los pelos y fibras del cepillo del aspirador, puesto que dicho sistema se encarga de ello "con tan sólo presionar un pedal". Además, esta limpieza rápida por gatillo permite que los filtros se mantengan limpios durante más tiempo.

Equipos especializados. Dyson destaca el lanzamiento de equipos muy especializados, como los aspiradores especialmente diseñados para aspirar colchones, "eliminando ácaros y la piel muerta que desprendemos mientras dormimos". En la misma línea, la Responsable de Moneual habla de los aspiradores-esterilizadores de mano, "orientados a públicos afectados por problemas respiratorios o alergias". Según explica, se trata de equipos destinados a "eliminar ácaros, bacterias, virus y alérgenos en colchones y textiles del hogar, gracias a la combinación de lámpara de rayos UV, sistema de vibración y potente aspiración".

Robots: autonomía y mejora en la navegación

Los robots aspiradores son un producto muy joven en el mercado, por lo que esta subcategoría no recoge grandes innovaciones. Entre las novedades nos encontramos mejoras que repercuten en el perfeccionamiento del servicio de estos aparatos y en su funcionalidad.

Mayor autonomía. Al igual que sucede en los aspiradores escoba, la mejora de las baterías está permitiendo el desarrollo de robots con una mayor autonomía, por lo que pueden funcionar más tiempo sin recargar. Además, se aligeran los tiempos de carga completa.

Cámaras. La Directora de Comunicación de Moneual destaca "el uso de cámaras para optimizar la limpieza", que se combinan con los habituales sensores antiobstáculos para generar un recorrido de limpieza más eficaz, sin dejar rincones por repasar. En la misma línea, la Responsable de Robópolis destaca "el sistema de navegación 'iAdapt 2.0', con localización visual, que permite recargar y reanudar tantas veces como sea necesario hasta completar toda la casa". Es decir, retorna a la base y se recarga cuando se agota la batería, volviendo a su tarea cuando completa la carga.

Multifuncionalidad. "Los usuarios exigen cada vez más funcionalidades a los productos PAE. Por ello, presentamos los robots aspiradores híbridos, capaces de aspirar, fregar o aspirar y fregar el suelo al mismo tiempo. Para conseguirlo, utilizan una tecnología exclusiva, que consiste en un depósito de agua que mantiene humectada uniformemente hasta tres horas una mopa de microfibra de gran superficie. De este modo, consiguen fregar el suelo con la mínima cantidad de agua (150 ml),



FOTO: POLTI

protegiendo la superficie y atrayendo y eliminando la suciedad eficazmente", explica Gómez.

'Carpet Boost', "que duplica el rendimiento de limpieza de forma automática en alfombras".

La labor del prescriptor

Como vemos, aunque los aparatos de aspiración son muy versátiles y pueden amoldarse a cualquier tipo de usuario, también es cierto que cada subcategoría encaja mejor en un determinado 'target'. Por eso, el papel del prescriptor es fundamental a la hora de analizar la demanda de cada cliente que acuda a su tienda, para así poder recomendar el equipo que mejor pueda satisfacer sus necesidades.

Mando a distancia y voz. La Responsable de Moneual hace hincapié en la facilidad de manejo de los robots gracias a la incorporación de mando a distancia o guía por voz. "Esta guía por voz informa al usuario del modo de limpieza activo y de las necesidades de mantenimiento, como vaciar el depósito de polvo, la limpieza de cepillos, etc.", precisa.

Conectividad. Moreno se detiene en los nuevos aparatos con conexión WiFi y controlables mediante aplicación móvil.

Atención especial a alfombras. La Representante de Robópolis también incide en la inclusión de la tecnología

"Pese a los esfuerzos de los fabricantes por publicitar nuestros productos, es posible que los clientes no estén suficientemente informados de las diferentes novedades en el mundo de la aspiración. Por este motivo, hay algunos que acuden a las tiendas desconociendo las distintas categorías que existen

FOTO: MONEUAL





FOTO: MONEUAL-MAMIROBOT

y sus diferentes funciones. Es tarea del vendedor guiarlo hacia una compra inteligente que cubra sus necesidades. Es muy importante que un vendedor sepa identificar claramente las necesidades del cliente. Para ello, hay que saber qué es lo que espera el cliente de su nuevo aspirador”, se indica desde Taurus.

En este sentido, el Responsable de Marketing de Polti insiste en que el vendedor debe plantear algunas preguntas al cliente. “¿Busca ahorrar tiempo limpiando a fondo? ¿Busca un producto que sustituya a diferentes aparatos con el mismo fin? ¿Quiere un producto de bajo mantenimiento y altas prestaciones? ¿Convive con personas alérgicas?”, plantea Martínez.

Taurus especifica algunos aspectos que conviene valorar. “Un factor clave a tener en cuenta es el tiempo que el cliente pueda o quiera dedicar a esta tarea, así como los resultados esperados. Para guiar la compra sería conveniente averiguar si en el hogar del cliente hay alfombras o animales. Otro factor importante será el de la presencia en el domicilio de personas alérgicas o con enfermedades respiratorias. Dependiendo de este factor se guiará la compra hacia modelos concretos con altos niveles de filtraje del aire. Estos aspiradores funcionan con bolsas de microfibras e incluyen filtros HEPA 12 ó 13, que filtran el 99,98% de las impurezas del aire”, explica la compañía.

La Category Manager de BSH precisa que “para un aspirador trineo es importante conocer la superficie que se aspirará, para aconsejar unos cepillos u otros -cepillo de parqué para suelos de madera, cepillo turbo para alfombras o moquetas...-; posibles alergias del usuario, para aconsejar modelos con filtros HEPA de mayor nivel de filtrado; y en caso de aspiración sin bolsa, es importante dirigir al usuario a aspiradores de calidad media-alta, con buenos sistemas de filtrado”. Además, recuerda que “un aspirador sin bolsa básico tiende a saturar los filtros antes y, si no se limpian tras cada uso, se bloquean haciendo que el aspirador funcione por debajo de sus posibilidades, con el riesgo añadido de no dejar

pasar aire por el motor”. Carreras añade que, “una vez determinada la necesidad del usuario en cuanto a los parámetros anteriores, entraríamos en características ergonómicas como el tamaño, peso, radio de acción...”.

Asimismo, la Representante de Moneual anota que “para saber qué equipo se adapta mejor a las necesidades del cliente debemos conocer si en el hogar hay alérgicos -en este caso, es recomendable que los aspiradores cuenten con filtro HEPA-, niños o mascotas, si hay alfombras y de qué tipo son... Pero también hay que tener en cuenta una cuestión que apenas se pregunta y que cada vez es más importante. ¿De cuánto



FOTO: DYSON

tiempo a la semana dispone el cliente para dedicarle a la aspiración de su hogar? Por ejemplo, un robot aspirador híbrido es de gran ayuda para limpiar el suelo del hogar sin que el usuario esté en casa”.

Surtido para cada perfil de usuario

Conocer la demanda del cliente es fundamental para ofrecer un producto que se adapte a sus necesidades concretas, pero para eso es muy importante que la tienda disponga de un surtido extenso, capaz de dar respuesta ante una amplia variedad de perfiles de usuario. “Para las tiendas es importante contar con una oferta lo más amplia posible para satisfacer cualquier demanda de los consumidores que, gracias a las nuevas tecnologías e internet, cada vez están mejor informados y conocen un amplio abanico de productos y

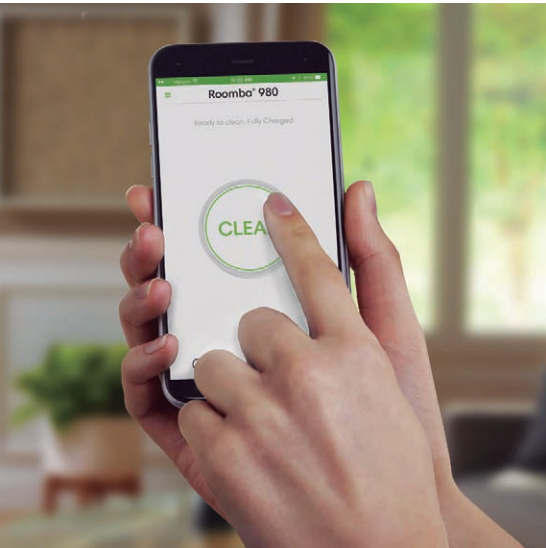


FOTO: ROBOPOLIS (IROBOT ROOMBA)

ANTICIPÁNDOSE A LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS

El 1 de septiembre de 2014 entró en vigor la normativa de la Unión Europea sobre aspiradores, que limitaba a 1.600 vatios la potencia de entrada de los motores de estos equipos y obligaba a incorporar una etiqueta con la clasificación energética. Además, el límite de vatiaje volverá a recortarse en septiembre de 2017, cuando quedará fijado en 900 vatios. “La limitación de vatiaje ha supuesto al sector un reto para encontrar la forma de mantener o incrementar el rendimiento de las aspiradores con menos potencia”, reconoce María Ángeles Gómez (Moneual). Así, incide en que la firma ya cuenta con aspiradores de trineo que cumplen con las exigencias que entrarán en vigor en 2017, es decir, con motores de menos de 900 vatios.

Como explica Beatriz Carreras (BSH), la nueva normativa “ha supuesto un cambio de 180º en la categoría de aspiración, ya que ha modificado la principal variable de compra -para el usuario final- y de prescripción -para la distribución-. Así, reseña que “la labor de ‘enseñanza’ ha jugado un papel primordial. Por ello, desde la marca se ha dotado de materiales como vídeos y documentos para el punto de venta, implicando a delegados y gestores de punto de venta”. Además, debido al endurecimiento de la norma en todos los puntos del etiquetado energético en 2017, la compañía “está trabajando en motores, cepillos y filtros más eficientes”.

De igual modo, desde Taurus se explica que “las medidas adoptadas por la UE en cuanto a la eficiencia energética de los aspiradores han supuesto que todos los fabricantes tengamos que adaptarnos rápidamente a este nuevo sistema de calificación, reduciendo el vatiaje de nuestros aspiradores y mejorando, de manera general, su eficiencia energética. Esto nos ha obligado a revisar todos nuestros sistemas y procesos de fabricación y a mejorar los motores y la estanqueidad de nuestros productos”. Así, la compañía indica que ya está trabajando “conforme a la normativa de la UE que entrará en vigor a partir de septiembre de 2017, lo que nos permitirá partir de una buena base para conseguir calificaciones óptimas en cuanto entre en vigor esta nueva limitación”.

En esa misma línea, Beatriz del Olmo (Electrolux) afirma que la nueva normativa ha dado lugar al desarrollo de “innovación en cepillos, tubos de aspiradores y motores para conseguir una mejor eficiencia en el etiquetado energético de 2017”.

Y Dyson anota que la compañía “ha abogado siempre por realizar máquinas con motores pequeños”, ya que considera que “la tecnología debe abogar por ‘hacer más con menos’”. En este sentido, explica que sus ingenieros “centran sus esfuerzos en diseñar máquinas más potentes y duraderas, con menos materias primas y menos consumo eléctrico”, por lo que “la limitación que entró en vigor el 1 de septiembre de 2014 no supuso ningún problema para nuestra compañía”. Así, asegura que “Dyson llevaba tiempo reclamando una limitación similar”.

Por su parte, el Responsable de Marketing de Polti opina que “existe un gran desconocimiento por parte del usuario final, ya que la transición es lenta y aún existe parque antiguo de aparatos. El departamento de ingeniería y desarrollo va trabajando para mejorar la eficiencia de los aspiradores y cumplir con las expectativas y las altas valoraciones del usuario final”.

Por lo que respecta a la etiqueta, la Category Manager de BSH señala que “el etiquetado proporciona un alto nivel de transparencia en el mercado, mostrando los principales indicadores de los aspiradores, como eficiencia energética, nivel de ruido, consumo energético anual y, lo más importante, la capacidad de recogida de polvo sobre suelos duros y sobre moquetas. Estas dos últimas variables son las que realmente diferenciarán a un buen aspirador, dado que una buena clasificación en eficiencia energética no implica un buen resultado en calidad de recogida de polvo”. Asimismo, la Responsable de Electrolux asegura que “la normativa actual ha supuesto un cambio muy importante para el consumidor final porque ahora es más fácil poder comparar las características de cada aspirador y seleccionar la mejor opción para cada usuario en la decisión de compra”.

modelos que esperaran encontrar en las tiendas. Esto les permitirá aprovechar cualquier oportunidad de negocio con sus clientes, generar rotación de producto y tráfico en el punto de venta”, se afirma desde Taurus. Igualmente, Carreras anota que “un surtido bien categorizado en sus lineales les va a permitir satisfacer las necesidades de cualquier perfil de usuario que entre en su tienda”.

De este modo, cabe preguntarse si en las tiendas del sector existe dicha variedad. Desde Taurus se opina que “en general, las tiendas de electrodomésticos cubren las diferentes tipologías de aspiradores que existen. Así pues, todos los usuarios podrán

encontrar fácilmente el aspirador que mejor se adapte a sus necesidades”. Sin embargo, la Directora de Comunicación de Moneual afirma que “en general, hay poco surtido de aspiradores”. Según explica, “la integración en lineal de una mayor gama de aspiradores dará a conocer al usuario nuevos productos que respondan mejor a las necesidades que busca cubrir. A su vez, esto ayuda al vendedor a negociar unos mayores márgenes de venta y generar un mayor tráfico de clientes, que buscan productos novedosos”.

“Para las tiendas es importante contar con una oferta lo más amplia posible para satisfacer cualquier demanda de los consumidores que, gracias a las nuevas tecnologías e internet, cada vez están mejor informados...”

Del Olmo también insiste en que habría que mejorar “la disponibilidad de más accesorios en el punto de venta, algo que favorece el mejor servicio al consumidor y que es una buena opción de incrementar beneficios por categoría”.

Por su parte, la Representante de BSH indica que “es importante pensar en el margen del total de la familia y no centrarse en el margen por aparato ya que, en ocasiones, es necesario sacrificar margen para ganar rotación”. Además, el Responsable de Marketing de Polti hace hincapié en la importancia de contar con un surtido amplio de referencias, ya que esto contribuye a aumentar el precio medio, “ya que se busca que no sea una compra impulsiva, sino reflexiva”. Asimismo, señala que un lineal con variedad implica una “mejor exposición, que permite entender mejor los diferenciales entre los productos y que busca encajar el mejor producto según las necesidades actuales o futuras del usuario”.

En definitiva, para la tienda será esencial contar con un buen catálogo de aspiración no sólo para poder dar respuesta a las necesidades concretas de cada perfil de usuario, sino también por el margen que dejan estos productos, el tráfico que generan o por las posibles ventas complementarias. ■



FOTO: TAURUS