



Luis Balboa
Técnico Comercial de Kider
Store Solutions, S.L.

“Nuestro objetivo es seguir introduciéndonos en las cadenas más representativas del sector de Electrodomésticos, Imagen y Sonido, y Telefonía e Informática, asesorando personalmente e instalando tiendas a la medida de cada uno de nuestros clientes...”

“Si nos remitimos a estos últimos tiempos y a las peticiones de nuestros clientes, se puede decir que ahora los diseños tienden hacia formas muy sencillas, sin recargamientos; también a acabados más ecológicos, maderas naturales, colores sencillos en tonos mates y recubrimientos más ecológicos, hasta transparentes, para dar un aspecto de mayor sencillez”, analiza Luis Balboa, Técnico Comercial de Kider Store Solutions. A lo largo de esta entrevista, nos describe las tendencias que se están llevando a cabo en estos momentos en la presentación de los nuevos productos, así como el estado del sector. Conozcamos más acerca de su función...

¿Qué magnitudes y estructura tiene su empresa actualmente?

Kider Store Solutions, S.L., cuya sede central se encuentra en Amurrio (Álava), cuenta con dos plantas de producción propia de una superficie total de 33.000 m², situadas en Peralta (Navarra) y en Amurrio (Álava).

Para la gestión y atención de clientes, disponemos de representación comercial en Alicante, Barcelona, Granada, La Coruña, Lisboa, Madrid, Málaga, Mallorca, Oporto, París, Sevilla, Tenerife, Toulouse, Valencia, Valladolid y Zaragoza. Los mercados de exportación se atienden directamente desde la sede central o mediante distribuidores internacionales, localizados en Angola, Argelia, Catar, Chile, Chipre, Colombia, Costa Rica, Costa de Marfil, Emiratos Árabes, Islandia, Kenia, Marruecos, Perú, República Dominicana y Senegal.

¿Qué servicios prestan a sus clientes?

Kider Store Solutions, S.L. facilita a sus clientes soluciones individualizadas y exclusivas de diseño, fabricación y comercialización de equipamiento para espacios comerciales, con un modelo de gestión que prioriza la proximidad y la atención al cliente. Ofrecemos servicios y productos innovadores y de alta calidad, y una atención profesional, experta y personalizada, situando al cliente como centro de nuestras decisiones. Nos adaptamos a las necesidades del cliente y a las características de su espacio comercial para conseguir la mayor rentabilidad de su negocio.

Nuestros productos reúnen las características tradicionales de robustez, calidad y funcionalidad, que han hecho de la marca Kider el referente en el mercado del equipamiento comercial. Nuestras soluciones integran este valor tradicional con nuevas ideas y conceptos para crear elementos de equipamiento comercial exclusivos, que adaptamos a todo tipo de establecimiento comercial y sectores.



Todo ello hace que seamos proveedores de los principales operadores de la distribución de Electrodomésticos e Informática.

¿Cuál es la filosofía que mueve la actividad de Kider Store Solutions?

Somos competitivos, técnicamente cualificados y versátiles. Estamos especializados en aportar respuestas eficaces a solicitudes diferentes. La capacidad para afrontar nuevos retos, crecer y desarrollar nuestra actividad, unida a nuestra persistente vocación de atención al cliente y una oferta estrictamente ajustada a sus necesidades, nos ha hecho merecedores de su confianza y fidelidad. Estos valores alimentan día a día nuestro afán de superación y nuestra ilusión por seguir creciendo.

¿En qué se diferencia la línea de trabajo de Kider Store Solutions del resto de empresas que realizan su misma actividad?

Uno de los valores que nos diferencian es disponer de soportes especializados y profesionales que contribuyan a que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo su potencial de negocio. Combinando la experiencia interna con la visión externa, podemos obtener una percepción detallada de las necesidades específicas de los clientes finales, lo que nos permite prestar el mejor servicio en plazos muy cortos, de una forma global (llave en mano).

¿Cuál es el proceso de desarrollo y ejecución de un nuevo proyecto, tanto de supermercado como de cualquier otro tipo de establecimiento?

Somos un equipo de profesionales especializados en el diseño, la fabricación y la instalación de equipamiento comercial. Acompañamos al cliente en todas las fases del proyecto y le entregamos el producto llave en mano.

Todas nuestras instalaciones productivas disponen de sistemas de planificación y gestión altamente flexibles, que permiten combinar producciones entre diferentes líneas, lo que nos da una excepcional capacidad de respuesta ante las necesidades inmediatas de nuestros clientes.

Considerando las diferencias del consumidor en los últimos años, ¿deben proyectarse ahora los establecimientos de manera diferente? ¿Qué se tiene más en cuenta en estos momentos?

Sí, en este sector la evolución es constante, por lo que la exposición de los productos dentro de las tiendas de electrodomésticos



debe seguir evolucionando al mismo ritmo que la tecnología ofrecida.

Dentro de las tiendas, la presentación de toda esta gama de productos con nuevas tecnologías es donde se está incidiendo más, en la evolución del mobiliario y los accesorios para presentarlos de una forma clara y con la información adecuada, ya que su evolución es vertiginosa, tanto en contenido (software, aplicaciones, etc.) como en sus formas, cada vez más ligeras, más planas, más reducidas...

En cuanto al diseño, ¿cuáles son las últimas tendencias que se están viendo?

Normalmente, cada cliente tiene unos gustos muy personales en cuanto al diseño del mobiliario de sus tiendas e intentamos adaptarnos a sus gustos. Pero si nos remitimos a estos últimos tiempos y a las peticiones de nuestros clientes, se puede decir que ahora los diseños tienden hacia formas muy sencillas, sin recargamientos; también a acabados más ecológicos, maderas naturales, colores sencillos en

tonos mates y recubrimientos más ecológicos, hasta transparentes, para dar un aspecto de mayor sencillez, contrastando enormemente con todos los productos de una tecnología muy avanzada y haciendo muchas veces que éste mismo contraste, resalte más todavía el producto que estamos ofreciendo dentro de las tiendas.

Y, por último, ¿podría adelantarnos alguna próxima estrategia de su compañía?

Ahora mismo nuestro objetivo es seguir introduciéndonos en las cadenas más representativas del sector de Electrodomésticos, Imagen y Sonido, y Telefonía e Informática, asesorando personalmente e instalando tiendas a la medida de cada uno de nuestros clientes (Worten, Sinersis y Euronics, entre otros). Además, queremos establecernos como uno de los proveedores de referencia en el sector en España, Francia y Portugal, así como sumergirnos en todos los países donde tenemos red de distribución, apoyando y asesorando desde nuestra central en España.

