



FOTO: BSH

Aspiradores y robots de cocina

Soluciones tecnológicas para la vida moderna

Las familias han cambiado mucho en el último medio siglo, aunque todas tienen un elemento en común: quieren disfrutar de su tiempo pero sin desatender las tareas domésticas. Electrodomésticos como los aspiradores o los robots de cocina son los aliados perfectos para realizar la limpieza y preparar la comida de una manera rápida, eficiente y sencilla, permitiendo que el usuario disfrute de su tiempo como quiera.

Los electrodomésticos llegaron a las casas para hacernos más fácil la vida diaria. Por ejemplo, la lavadora quizá sea uno de los aparatos que más hayan revolucionado las tareas domésticas. Poco a poco, han ido instalándose en nuestras casas todo tipo de equipos para facilitarnos la vida y aligerar esta carga, permitiendo invertir nuestro tiempo en otros menesteres. Ya no tenemos que lavar la ropa o los platos a mano, el planchado es más sencillo, la secadora evita que haya que tender la colada, tenemos cafeteras automáticas, etc. Y aún así, los días se nos quedan cortos para realizar todo lo que tenemos o queremos hacer.

Además, los hogares de hoy tienen muy poco que ver con los de hace unos años. Factores como la plena incorporación de la mujer al mercado laboral, la aparición de nuevos modelos de familia o la irrupción de diferentes maneras de disfrutar el tiempo de ocio, entre otras circunstancias, configuran los nuevos hogares. Hablamos de casas en los que todos los miembros de la familia pasan la mayor parte del día fuera, por lo que disponen de menos tiempo para realizar las tareas domésticas. O, sencillamente, desean utilizar ese tiempo en otras cosas más agradables. Además, la familia tradicional ha ido perdiendo peso respecto a otros modelos, puesto que cada vez hay más familias monoparentales, personas que viven solas, parejas sin hijos, etc. Y también ha crecido el número de hogares en los que hay una mascota que es uno más de la familia.

Son sólo algunos ejemplos de los cambios que hemos experimentando en los últimos años. Y si cambian los hogares, también varían sus necesidades. El equipamiento básico de electrodomésticos de toda vivienda es innegociable -lavadora, frigorífico, placa, horno, etc.-, pero también hay una serie de aparatos que cada vez tienen una mayor presencia y cuya penetración

FOTO: SOLAC



FOTO: IROBOT

ha ido aumentando como respuesta a esas demandas de los nuevos hogares, a la falta de tiempo y a la necesidad de eficiencia, como lavavajillas, secadoras, aspiradores, robots de cocina, etc.

En este reportaje nos centraremos particularmente en los aspiradores y los robots de cocina, soluciones que “se ajustan al ritmo de vida de las familias que pasan la mayor parte de la jornada fuera de casa y para aquellos que disponen de poco tiempo para las tareas domésticas”, se apunta desde el área de Producto de Cecotec.

Como indica el departamento de Marketing de Bosch “son dos pequeños electrodomésticos que, cada vez más,

forman parte del día a día de las familias. Formamos parte de una sociedad que cada vez destina más su tiempo al ocio y a disfrutar de sus seres queridos, por lo que las tareas del hogar pasan a un segundo plano. Estos electrodomésticos se adaptan a las nuevas necesidades y demandas tecnológicas y, sobre todo, a los nuevos hábitos. Todo ello, sin perder los resultados perfectos. En definitiva, nos ayudan a disfrutar más de nuestro tiempo libre sin perder de vista el resultado que nos ofrecen”.

Aspiradores: mantenimiento y limpieza a fondo

Kärcher explica que “las nuevas tecnologías aplicadas a la limpieza del hogar nos ayudan a ahorrar tiempo y dedicarlo a las cosas importantes, como nuestra familia. A todos nos gusta vivir en un hogar limpio y dedicarnos a nuestras aficiones. Por ello, diseñamos productos que cumplen con su obligación: limpiar sin dar trabajo. Los aspiradores han sufrido el mayor avance en la limpieza doméstica. Hemos pasado en muy poco tiempo de utensilios de limpieza manuales a eléctricos. Y dentro de estos, a alta tecnología, como los robots. Los nuevos aspiradores son un aliado en nuestra rutina de limpieza diaria con diseño compacto, potente y de fácil manejo”.

Por ejemplo, Jocca hace hincapié en que estos aparatos son “totalmente adaptables a las distintas superficies: lisas, rugosas, maderas, enceradas, suelo mojado, seco, etc.”. Pero la adaptación de estos aparatos y su versatilidad va mucho más allá. María Montero, Brand Manager de la gama Linen Care&Home Cleaning de Rowenta, señala que “los aspiradores permiten una mayor agilidad a la hora de limpiar el hogar. No sólo permiten limpiar el suelo, sino también otras superficies como alfombras, sofás, cortinas. Dependiendo del modelo, incluso pueden limpiar zonas más altas,

como estanterías. Esto permite al usuario ahorrar tiempo, pero también dinero, pues con un sólo producto puede limpiar varias zonas y estancias”.

Así pues, esta línea de productos ha evolucionado para adaptarse a los nuevos hogares y sus demandas, ofreciendo un amplio abanico de soluciones. “Contamos con varios formatos de aspiradores para cubrir las necesidades de cada persona o núcleo familiar. Algunas gamas, como las escobas versátiles, están pensadas para poder limpiar cualquier lugar de la casa, ya que llevan multitud de accesorios y pueden usarse, además, como aspirador de mano y para zonas concretas. Por otra parte, para los que buscan más independencia pero a la vez quieren mantener su hogar limpio de forma diaria, ofrecemos robots aspiradores de última generación que pueden programarse. Este tipo de aspirador también es ideal para los que quieren tener limpia la casa sin hacer el más mínimo esfuerzo”, apunta Montero. Y todo ello sin olvidarnos de los aspiradores trineo, “que permiten una limpieza más a fondo”, precisa. “Todos tienen la última tecnología y, dependiendo de la profundidad de limpieza y de la periodicidad con la que se limpia, ofrecen distintas opciones”, matiza.

Por otra parte, comenta que “el consumidor se encuentra en una encrucijada: quiere liberarse del tiempo que dedica a limpiar para invertirlo tanto a sí mismo como a su familia y su círculo cercano, pero no quiere renunciar a los resultados. Por ello, busca soluciones eficientes tanto en términos de limpieza como de facilidad y rapidez de uso. Asimismo, está concienciado con el medio ambiente y busca unas cualidades de producto más ‘friendly’. Lo que le preocupa principalmente es el ruido que ocasiona este tipo de aspiradores tradicionales”.

El departamento de Marketing de Bosch remarca que “las familias siguen necesitando limpiar sus



FOTO: KÄRCHER

hogares. Sin embargo, la forma en la que lo hacen y el tiempo que invierten en esta tarea están cambiando. Por este motivo, podemos observar cómo la gama de aspiradores se diversifica para ofrecer un tipo de aspirador que satisfaga cada necesidad del usuario. No sólo hablamos de equipos con bolsa, sin bolsa, sin cable o robots aspiradores, sino que ofrecemos mayor personalización, pensando siempre en lo que el consumidor está buscando. Hay específicos para mascotas. También aquellos pensados para las personas alérgicas. Y si el usuario busca un auténtico AAAA para resultados perfectos, también se encuentran disponibles, al igual que la gama pensada para los que necesitan silencio en el hogar sin renunciar al rendimiento. Además, los aspiradores se adaptan a la evolución de los hogares en cuanto a que existen algunos con mucho espacio y otros que, por el contrario, requieren de aspiradores más compactos. O los

‘todo en uno’ para llegar a todos los rincones. Además, a lo largo de 2018, ofreceremos un robot que completará la gama de aspiración. Es un claro ejemplo de cómo los aspiradores se están adaptando a las nuevas necesidades del hogar y a una sociedad más digital, ya que ofrecerá conectividad y navegabilidad sin precedentes”.

Desde Solac también se indica que “durante los últimos años han surgido diferentes tipologías de aspiradores para dar respuesta a las nuevas necesidades que surgen en los hogares, en consonancia con las tendencias de la sociedad. Por ejemplo, en el segmento de los aspiradores tradicionales de trineo se desarrollan modelos dirigidos a un tipo de consumidor específico: hogares con mascotas, con personas alérgicas o con suelo de madera. Para adaptarse a las necesidades de estos perfiles de consumidores, los aspiradores incorporan sistemas de filtros más eficientes para retener alérgenos de menor tamaño, nuevos accesorios diseñados para recoger el pelo y partículas desprendidas por las mascotas o para ser más respetuosos con el cuidado de la madera. Además, se han consolidado nuevos formatos de aspiradores, como los aspiradores escoba sin cable o los aspiradores robot, alcanzando cuotas de mercado importantes”.

Igualmente, Cecotec señala que la adaptación a las necesidades del consumidor ha venido de la mano de la variedad de productos. “Contamos con robots, aspiradores verticales, con vapor, de mano, limpiacristales y de trineo. El cliente dispone de una gran variedad de productos para poder elegir el que mejor le convenga en función de factores como el uso que vaya a darle, las superficies que vaya a aspirar o el tamaño de su hogar. Y también hemos diseñado aspiradores que incluyen la tecnología ‘Animal Care’, perfectos para los hogares con mascotas”.

Continúa innovación

La innovación es una característica inherente a este tipo de productos, que han evolucionado mucho en los últimos años.

FOTO: CECOTEC



Nunca antes tu ropa había quedado tan perfecta.

La nueva lavadora con función secado, con hasta 10 kg de capacidad, ¡lava y seca de continuo hasta 6 kg! Además, con el centro de planchado Vario**Comfort** tendrás un programa perfecto para cada tipo de tejido. Descubre más en www.bosch-home.es



8
Programas
para cada
necesidad



FOTO: SOLAC

Más potencia y menos ruido. Montero remarca que muchas familias “prefieren aspiradores con más potencia para hacer limpieza profunda, como las familias numerosas, por ejemplo”. En este sentido, los fabricantes han tenido que esforzarse para desarrollar equipos más potentes pero con menor consumo energético y baja rumorosidad. “Los aspiradores trineo se seguirán mejorando para ser eficientes energéticamente, a la vez que potentes y, sobre todo, silenciosos”, añade la Brand Manager de Rowenta. Al hilo de ello, Solac remarca que “la entrada en vigor del nuevo reglamento ecológico de aspiradores, en septiembre de 2017, ha acelerado que los fabricantes seamos cada vez más exigentes en la eficiencia y el consumo energético de los motores, así como en el diseño de los accesorios para garantizar la recogida de polvo tanto en suelos duros como en alfombras o moquetas, con un nivel sonoro cada vez menor”.

Compactos y sin cable. Kärcher indica que “la tendencia del mercado es bastante clara: productos de tamaño reducido y sin cable”. Asimismo, Solac anota que “se están desarrollando modelos con diseños compactos, fáciles y cómodos de guardar y usar”.

Baterías con mayor rendimiento. En el ámbito de los aspiradores escoba sin cable, Solac se detiene en el desarrollo de baterías con mayor rendimiento. Por ejemplo, la firma ha lanzado modelos con baterías de litio de mayor voltaje -36 V y 29 V-. “Esta generación de baterías garantiza una mayor autonomía de uso y un menor tiempo de recarga. Todo ello, manteniendo el equilibrio entre el peso y tamaño de las baterías, lo que nos ha permitido diseñar unos aspiradores escoba muy ligeros y manejables, además de potentes y silenciosos”.

No sólo aspiración. Algunos fabricantes están presentando productos que vienen a completar la gama de aspiración con nuevas prestaciones, como limpiacristales o fregadoras eléctricas, como reseña Kärcher. Por ejemplo, la compañía destaca el reciente lanzamiento de una fregadora capaz de aspirar y fregar en una sola pasada.

Robots: comodidad y ahorro de tiempo

Además de las innovaciones arriba mencionadas, la irrupción de los robots aspiradores quizá sea el avance más significativo en el sector de la aspiración en los últimos años. “Hemos pasado de dispositivos manuales, que exigían un gran esfuerzo, a robots independientes, con autonomía y la posibilidad de limpiar a través de un mapa de coordenadas y navegación”, reseña José Luis Prieto, Director General de iRobot Iberia. Asimismo, Cecotec explica que “los robots aspiradores consiguen adaptarse, milímetro a milímetro, a la superficie del hogar, detectan los obstáculos y limpian la casa sin supervisión”.

El robot aspirador tal vez sea el aparato que mejor representa el nuevo hogar. “La principal ventaja de este tipo de productos es que hacen por ti las tareas menos apetecibles del hogar. Libera a todo tipo de personas de esta tarea con tan sólo pulsar un botón. Los

consumidores pueden despreocuparse de esta obligación, ya que son dispositivos autónomos e inteligentes, capaces trabajar de forma autónoma: encuentran la suciedad e inciden en las zonas donde ésta tiende a acumularse, detectan desniveles y escaleras, limpian debajo y alrededor de los muebles, e incluso emiten notificaciones para poder supervisar el estado de la limpieza a través de una app”, explica Prieto.

“Gracias al desarrollo de esta tecnología, los habitantes de la casa pueden emplear el tiempo de estas tareas en otras actividades. Las personas más ocupadas pueden limpiar su casa desde cualquier parte del mundo, ya que desde una aplicación móvil tienen la posibilidad de programar y poner a limpiar el robot a cualquier hora. Por otra parte, las familias con hijos pequeños, con afecciones alérgicas o mascotas, que normalmente deben invertir más tiempo en esta obligación, encuentran en los robots aspiradores un gran aliado. Además, como el robot se puede programar, es posible que trabaje mientras van a recoger a los niños al colegio o a pasear a su mascota por el parque”, añade.

En esa misma línea, la Brand Manager de Rowenta remarca que “el ahorro de tiempo se ve multiplicado gracias a la autonomía del aparato. Este tipo de aspiradores se mueven de forma automática, por lo que el usuario puede dedicarse a otras actividades mientras el robot limpia el suelo. Además, se pueden programar. E incluso algunos modelos se pueden manejar con el propio smartphone vía WiFi con una aplicación”.

Inteligencia, potencia, versatilidad y conectividad

Éstas son las prestaciones en las que más están incidiendo los fabricantes de robots aspiradores. Ahondamos en ellas:

Navegación inteligente. El Director General de iRobot destaca la incorporación de una cámara



FOTO: BSH

solac

lo que hacemos, lo hacemos bien

Sin cable.
Potente, cómodo
y ultraligero.

TURBOBAT Lithium 36V



www.solac.com



GRAN AUTONOMÍA
60 Minutos en posición ECO



BATERÍA ION-LITIO
Mayor autonomía y durabilidad



LED GUÍA
Nivel de carga siempre visible



**3era GENERACIÓN
CICLÓNICA**
Más potencia de succión



CEPILLO MOTORIZADO CON LED
Máxima eficacia en todas las superficies





FOTO: BSH

y un conjunto de sensores que permiten que los robots más avanzados limpien de forma eficiente toda la casa. “Los robots saben dónde están y a dónde deben ir, recargándose cuando lo necesitan hasta completar todo el espacio. Además, incluyen otro tipo de ventajas, como la capacidad para detectar obstáculos blandos -como colchas que cuelgan o fundas de sofá- a través de sensores infrarrojos. Si detectan que el obstáculo es blando, lo traspasarán y seguirán funcionando. En el caso contrario, el robot se dará la vuelta. Gracias a esta función, los dispositivos podrán limpiar bajo las camas, sofás, o mesas. Es decir, se adaptan perfectamente a entornos reales con obstáculos. También son capaces de detectar las zonas de mayor suciedad y realizar una limpieza concentrada cuando sea necesario, sobre todo en áreas de mucho tránsito, como la entrada o la cocina”, explica.

Programación y conectividad. La responsable de Rowenta afirma que la programación a través de app móvil es una de las mayores innovaciones. Prieto afirma que “es impresionante cómo, desde cualquier lugar, puedes ordenar a tu robot que limpie la casa, para que cuando llegues el suelo esté reluciente, pues lo puedes programar. Y no sólo eso, sino que la aplicación también dice el estado de la limpieza. Además, en las gamas más altas, la app ofrece la posibilidad de personalizar la limpieza. Por ejemplo, escogiendo entre una o dos pasadas, perfecto para hogares con mascotas; seleccionando la limpieza especial de bordes, para momentos en los que se requiere un trabajo más intenso; u optando por la detección automática de alfombras con la función ‘Carpet Boost’, que duplica la potencia de aspiración justo donde más se necesita. Y para los que tienen dudas o quieren llevar la supervisión de la limpieza a otro nivel,

los informes ‘Clean Map’ recrean un mapa visual de la superficie indicando los puntos donde se ha registrado una mayor concentración de suciedad”, precisa.

Mayor potencia. La escasez de potencia de los primeros robots era uno de los factores que disuadía a muchos posibles compradores. Cecotec remarca que se está logrando “optimizar su potencia de aspiración”, con el fin de conseguir mejores resultados.

Más funcionales y prácticos. “El diseño de los dispositivos es compacto y adaptable a todo tipo de hogares, con dos cepillos multisuperficie: uno para levantar la suciedad y otro para atraparla”, comenta Prieto. Incluso hay series especialmente indicadas para hogares con mascotas, “ya que junto a un incremento del poder de aspiración, los cepillos están diseñados en un material de goma que evita enredos y lo convierte en auténticos extractores de pelo y epitelio”, precisa.

Soluciones para todos. Los fabricantes han lanzado al mercado soluciones idóneas para todo tipo de hogares. “Nuestra gama de robots aspiradores está diseñada para atender las necesidades de los distintos tipos de hogares. La gama más alta es capaz de limpiar hasta una superficie de 180 metros cuadrados, ideal para casa con niños y mascotas. Por su parte, las gamas más funcionales ofrecen una limpieza muy eficaz, perfecta para apartamentos y viviendas más pequeñas”, apunta el responsable de iRobot.

Más que aspiración. En el mercado podemos encontrar también aparatos para complementar la aspiración, como

los robots mopa, que ofrecen diferentes modos de limpieza -con y sin agua-, “para acabar con las manchas, la suciedad y el polvo en espacios más pequeños, como baños, cocinas, pasillos o entradas”, apunta Prieto. Igualmente, Cecotec se detiene en el aumento de los modos de limpieza, “para que los robots también barran, pasen la mopa y frieguen”, además de aspirar. Asimismo, destaca el lanzamiento de robots limpiacristales.

Una familia muy consolidada

Aunque la categoría de robots aspiradores todavía está en una fase incipiente en nuestro país, la familia de aspiración tiene una larga trayectoria, gozando de gran presencia en España. “El nivel de penetración de los aspiradores tradicionales en los hogares españoles es muy alto. Será difícil encontrar un hogar que no esté equipado con este electrodoméstico. El crecimiento del mercado viene por la innovación en nuevos formatos, tipo escoba o robot, que bien complementan o sustituyen a los modelos tradicionales. La tasa de recompra por sustitución también es elevada. Los consumidores buscan nuevos modelos de aspiradores que sean más eficientes, con diseños más compactos, y que estén equipados con nuevos accesorios que se adecúen mejor a sus necesidades de limpieza concretas”, explica Solac.

En esta línea, Bosch comenta que “el número de aspiradores presentes en los hogares españoles ha ido creciendo significativamente a lo largo de los diez últimos años, si bien es cierto que los usuarios se van decantando cada vez más por los robots o por los aspiradores sin cable. Respecto al umbral máximo de crecimiento, dependerá de la inversión en innovación en los próximos años en esta gama. El motor de la innovación se basará en la autonomía de las baterías, en la conectividad y en la navegación”.

La compañía indica que “el mercado de aspiradores es el que más ha crecido en 2017, sobre todo impulsado por el crecimiento de los



FOTO: CECOTEC



FOTO: IROBOT

robots y los aspiradores sin cable. Este tipo de productos están creciendo, no sólo porque cada vez son más los usuarios dispuestos a invertir un poco más de dinero en este tipo de aparatos, sino porque la oferta de los fabricantes es cada vez mayor, ampliando su gama con más modelos para llegar a mayor número de consumidores”.

Solac también apunta que “el mercado de aspiración ha continuado creciendo en 2017, tanto en unidades como en valor, siendo los principales dinamizadores de este crecimiento los segmentos de aspiradores escoba y robots”. Y el Director General de iRobot insiste en la espectacular trayectoria de los robots aspiradores en la última década. “El crecimiento ha sido constante, lo que demuestra una tendencia clara del mercado”.

Igualmente, la Brand Manager de Rowenta afirma que “las ventas de robots aspiradores fueron las que más crecieron, seguidos por los aspiradores escoba”. No obstante, remarca que “los aspiradores trineo siguen siendo uno de los mercados más importantes, ya que son el segundo mercado más grande”. En cuanto a las

FOTO: ROWENTA



perspectivas para el presente ejercicio, explica que “la tendencia del mercado es que la categoría de robots seguirá ganando peso, debido a la comodidad que proporciona al usuario llegar a casa y tener un robot que esté limpiando por él. No obstante, sabemos que otros mercados, como el de trineos, seguirán siendo clave para los más exigentes. Y las escobas son la opción perfecta para limpiar donde el robot aspirador no puede llegar”.

Como vemos, los aspiradores de escoba y los robots son los dos productos en los que se depositan mayores expectativas. “Se han consolidado en el mercado de aspiración, alcanzando un peso muy importante en las ventas

de esta familia, especialmente a medida que la tecnología de estos nuevos dispositivos ha ido evolucionando, ofreciendo niveles de rendimiento superiores, que cumplen con las expectativas de los consumidores”, afirma Solac. Así, Cecotec reconoce que “están teniendo mucho éxito”, remarcando que “son productos complementarios, ya que el robot limpia el suelo sin necesidad de supervisión, mientras que el aspirador escoba permite eliminar la suciedad de superficies como el sofá o los muebles cómodamente”.

De igual manera, la responsable de Rowenta reseña que “la aceptación de este tipo de modelos está siendo muy positiva, especialmente entre gente joven”. “Permiten una limpieza rápida y fácil del hogar, lo que a su vez le da al consumidor mayor tiempo libre. Además, por su forma, resultan fáciles de manejar y guardar. En nuestro caso, hemos apostado fuertemente por los robots, pues creemos que es un segmento que va a seguir creciendo y en el cual aún se puede innovar mucho. De hecho, los datos nos indican que los consumidores cada vez apuestan más por modelos de alto valor y con la última tecnología. También vamos a lanzar dos nuevos modelos del aspirador escoba”, adelanta.

Asimismo, el Director General de iRobot Iberia explica que los robots conectados “se integran naturalmente en el nuevo concepto de Smart Home y encajan a la perfección con el estilo de vida de las presentes y futuras generaciones: usuarios con poco tiempo, que pasan la mayor parte de la jornada en la oficina o el trabajo, de viaje o, simplemente, apostando por otras actividades que nada tienen que ver con las tareas del hogar”. Y explica que “el hecho de digitalizar este tipo de actividades y sustituir la mano de obra humana por un robots supone un giro de 180º en las nuevas rutinas. Por eso, podemos observar cómo la acogida de estos productos por parte de los ciudadanos es cada vez mayor”.

FOTO: SOLAC





FOTO: RUSSELL HOBBS

En cualquier caso, Kärcher no cree que “un único producto cumpla con las necesidades de todos los hogares”, puesto que cada tipo de producto “tiene su espacio y en un hogar pueden convivir varios aparatos que cubran diferentes necesidades de limpieza”.

Robots de cocina: sencillez y resultados perfectos

Como indica María José Barboza, Directora de Marketing y Comunicación de PAE para Iberia de Spectrum Brands, propietaria de la marca Russell Hobbs, “las nuevas tecnologías han sido creadas para facilitar nuestro día a día y se han convertido en algo esencial para las tareas del hogar. Los horarios laborales y el ritmo de vida hacen que queramos disfrutar de nuestro tiempo libre y familia, por lo que optar por robots de cocina o procesadores de alimentos puede ser una gran

FOTO: SMEG



adaptándonos a las cantidades necesarias para los diferentes modelos de familia”.

Asimismo, Nuria Aragonés, Product Manager Kitchen Electrics de Moulinex, indica que “estos pequeños electrodomésticos permiten aumentar la creatividad en la elaboración de recetas, facilitan la planificación de los menús y reducen el tiempo de dedicación en este tipo de tareas domésticas”. Y la característica más destacada quizá sea la facilidad de uso. “Se trata de robots multifunción, fáciles de utilizar gracias a un panel de control intuitivo y diversos programas automáticos, con la posibilidad de gestionarlos también de forma manual, y con los que poder elaborar de forma sencilla infinidad de recetas”, especifica Aragonés.

Soluciones para todos

Ante estas nuevas demandas de la diversidad de hogares que conviven en la sociedad actual, los fabricantes están dando respuesta. “Podemos encontrar dos tipos de consumidores que, según sus hábitos diarios, tendrán dos necesidades diferentes. Por un lado, personas que disfrutan cocinando. Por otro, aquellos que buscan una cocina guiada, fácil y rápida para el día a día. Por este motivo, en el mercado podemos encontrar robots de cocina que satisfacen ambas necesidades. Además, la respuesta no pasa sólo por robots de cocina con resultados perfectos, sino por ofrecer a los usuarios todo un abanico de posibilidades en la cocina que les ayuden a disfrutar de sus electrodomésticos”, anota el departamento de Marketing de Bosch. Así, la firma ofrece tanto robots para cocinar platos del día a día, “prácticos, sencillos y paso a paso”, como robots amasadores, “que son el pinche perfecto para los amantes de la repostería y los perfectos aliados para los auténticos ‘MasterChef’”.

Por su parte, Cecotec remarca que ha desarrollado “una gran variedad de robots de cocina que se adaptan a las diferentes necesidades de cada familia. El usuario puede elegir desde las funciones hasta el tamaño del electrodoméstico. Contamos con procesadores de alimentos y ollas programables que preparan las recetas diarias sin supervisión. También buscamos siempre la máxima facilidad de uso y dotamos a los robots de los últimos avances tecnológicos para que adapten la cocción a las necesidades de los diferentes alimentos. Y tenemos una gran comunidad de recetas para sacar siempre el máximo partido a los robots de cocina”.

Conectividad, facilidad y versatilidad

La innovación es un elemento esencial en esta familia de productos

Conectividad. “Una de las tendencias más relevantes es el aumento de la conectividad, con la inclusión de conexión WiFi para poder manejar

Equipos de aire acondicionado



Nueva Serie VAI 5

Nueva gama

Serie VAI5

Serie VAI8



Nueva gama de equipos de Aire acondicionado Vaillant

- Preparados para ofrecer el máximo confort en cualquier hogar
- Mono y multi de 2,5 a 11 kW, con clasificación energética hasta A+++
 - Moderno y atractivo diseño con pantalla LED digital invisible
 - Refrigerante R32, más respetuoso con el medio ambiente, recomendado por las normativas europeas
 - Bajo nivel sonoro

910 77 11 11 www.vaillant.es info@vaillant.es



LAS VENTAS SE ADELANTRAN AL BLACK FRIDAY

Las familias de PAE han presentado tradicionalmente una gran estacionalidad, concentrándose buena parte de las ventas en torno a la Navidad. El departamento de Producto de Cecotec especifica que “en la campaña de Navidad se concentra aproximadamente el 40% de las ventas totales”, ya que estos productos “son un acierto seguro como regalo, puesto que aumentan la comodidad y el tiempo libre”. No obstante, remarca que “son productos que se venden bien a lo largo de todo el año”.

Además, en los últimos años estamos viendo que las ventas se están adelantando. “Hasta ahora, diciembre era el mes fuerte para el PAE. Sin embargo, en los últimos años, se aprecia un desvío de las ventas al mes de noviembre, provocado por días en los que los comercios hacen importantes ofertas, como el Black Friday”, reseña el departamento de Marketing de Bosch. Igualmente, Solac indica que “el mercado de aspiración mantiene la estacionalidad de consumo del mercado general de PAE: Black Friday y campaña de Navidad”.

José Luis Prieto (iRobot) coincide en señalar en que “en la campaña de Navidad y, en los últimos años, en las promociones asociadas al Black Friday, se están registrando resultados muy interesantes”. Y María José Barboza (Russell Hobbs) apunta que los robots de cocina “se han convertido en el regalo ideal para casa, por lo que la Navidad es un momento clave en su venta”.

Además, María Montero (Rowenta) indica que, aunque las ventas en Black Friday y Navidad se incrementan, ya que son momentos en los que muchas personas optan por adquirir este tipo de electrodoméstico como regalo, “lo mismo sucede en ‘keydates’ como el Día de la Madre o del Padre”. Y el departamento de Marketing de Jocca destaca como fechas importantes las épocas de rebajas.

Por su parte, Nuria Aragonés (Moulinex) asegura que los robots de cocina “no son productos estacionales, por lo que las ventas se producen de forma escalonada durante todo el año”. No obstante, reconoce que “la campaña navideña es una gran oportunidad para este tipo de productos, ya que es cuando se concentra un mayor porcentaje de las ventas anuales”. Así, puntualiza que “la venta de robots durante la campaña navideña significó un 49% del total de las ventas del año 2017 en esta categoría”.

los electrodomésticos desde un dispositivo móvil o el ordenador”, apunta Cecotec. La responsable de Moulinex señala que “este tipo de productos con conectividad tienen como objetivo aumentar la funcionalidad y practicidad de los electrodomésticos, haciendo la vida más cómoda al consumidor y facilitándole algunas tareas del hogar”.

Diversidad de tamaños. Cecotec indica que “la diversidad de tamaños es cada vez más amplia”.

FOTO: MOULINEX



FOTO: CECOTEC

rápido y con mayor precisión”, anota Cecotec. Además, la compañía indica que “algunos aparatos adaptan la cocción a cada alimento”.

Báscula y sensores. Bosch se refiere a los equipos con báscula integrada o sensores “para que las mezclas queden siempre perfectas”.

Tapa abierta. La Product Manager de Moulinex se detiene en los nuevos robots que permiten cocinar con la tapa abierta.

Uso personalizado e intuitivo. “Los nuevos robots incorporan programas ‘do it yourself’ (DIY) y permiten un manejo intuitivo a través de una pantalla LCD y un diseño ergonómico”, precisa Cecotec.

Manejo táctil. Cecotec afirma que “se está incorporando el control por pantalla táctil para mejorar la comodidad”. La responsable de Russell Hobbs también incide en la inclusión de pantallas LED y táctiles, que facilitan el uso del dispositivo.

Guiados por voz. “Es común que incluyan función voz para guiar los pasos y avisar cuando la comida esté lista”, señala Cecotec

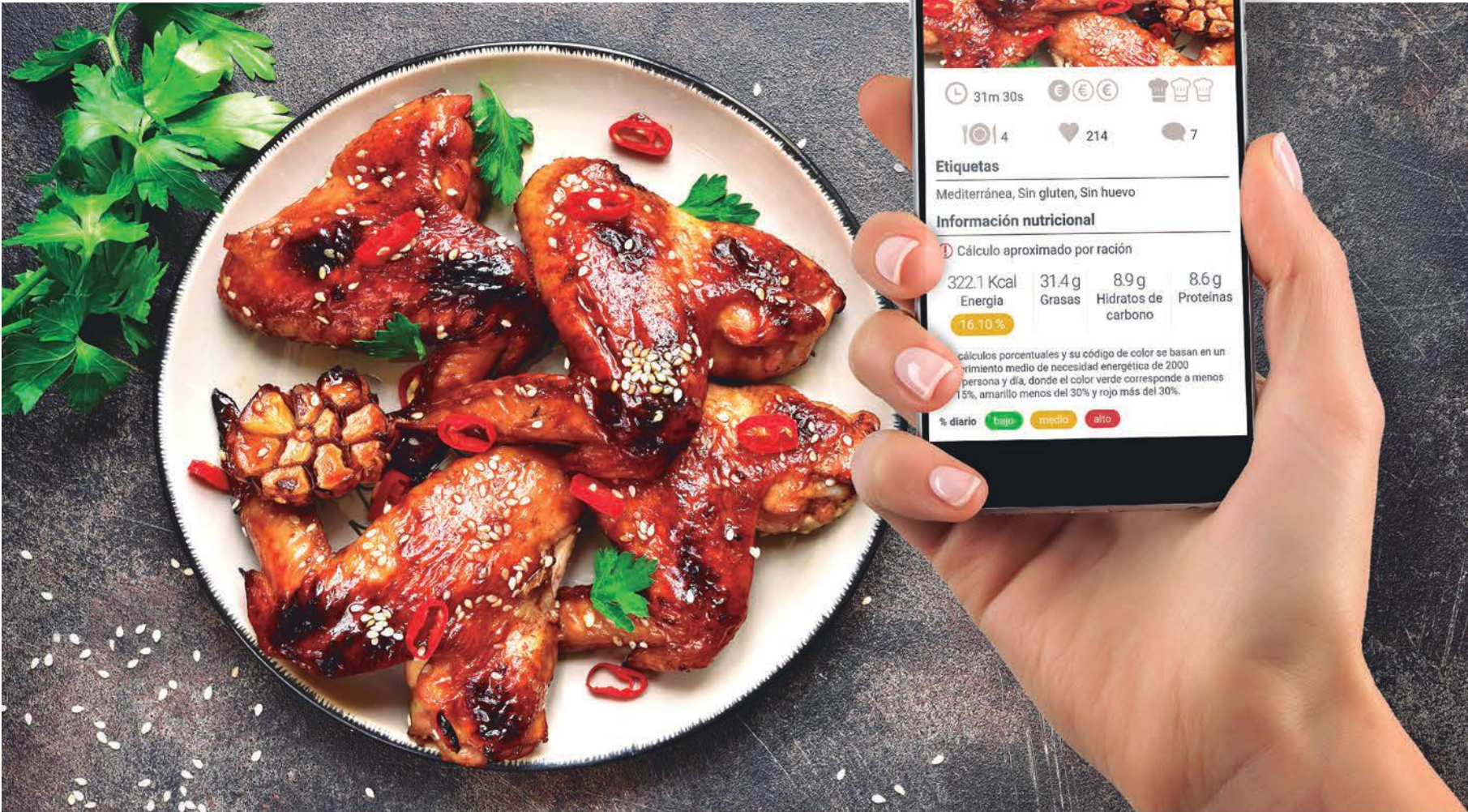
Modo ‘eco’. Cecotec destaca la inclusión de modo ‘eco’ para ahorrar energía.

Cocción al vapor. La responsable de Russell Hobbs remarca su apuesta por la incorporación en los aparatos de “nuevas técnicas de cocina como la cocción al vapor”.

Atención al diseño. El robot de cocina es un electrodoméstico que normalmente no se guarda en un armario, sino que está a la vista. Por eso, Barboza hace el hincapié en la presentación de equipos con “diseños, acabados y colores elegantes y diferenciales”, con un carácter minimalista, donde prevalecen las líneas puras, “pero adaptándolas a las nuevas tendencias”. Asimismo, indica que se apuesta por diseños “más compactos, ligeros y materiales inox”.

taurus
Mycook

Con Mycook,
sabes lo que comes.



Las recetas y su información
nutricional a tu disposición.

Más de 5.000 recetas gratuitas en el Club Mycook. Todos los estilos y tipos de cocina; sin gluten, sin lactosa, vegetariana, mediterránea cocina internacional... con su contenido nutricional.

Tengas la Mycook que tengas, calorías, grasas, hidratos, proteínas y valores de referencia, todo a la vista para que puedas controlar tu dieta.

* Nueva funcionalidad disponible para todos los modelos Mycook. Máxima usabilidad con Mycook Touch aplicable al resto de modelos utilizando la App o la web Mycook.



* Metodologías de cálculo validados por el grupo de investigación NUTREN-Nutrigenomics de la UdL.



www.mycook.es



CREA. COCINA. COMPARTE



FOTO: BSH

Estabilidad en el mercado

Aragonés afirma que “este tipo de electrodomésticos se han convertido en los perfectos compañeros de cocina y cada vez son más demandados en los hogares”. En este sentido, Cecotec asegura que “el mercado de los robots de cocina y las ollas programables ha experimentado un crecimiento en el último ejercicio. Cada vez son más los hogares que se deciden a incorporar un electrodoméstico de estas características para que les facilite la elaboración diaria de la comida o les ayude a sorprender en las ocasiones especiales. Los avances tecnológicos y el aumento de las comodidades los hacen productos muy deseados”.

Por el contrario, Bosch reseña que, tras el auge experimentado en los últimos años, la venta de estos dispositivos parece haberse frenado. “El número de robots de cocina que se venden en nuestro país ha ido cayendo en los últimos años desde el ‘boom’ de este tipo de productos en 2015”, anota el departamento de Marketing de la firma. De este modo, aunque este mercado aún se mantiene, la compañía advierte que “la falta de innovaciones importantes está haciendo que otros aparatos les ganen terreno”. Por ejemplo, explica que la gama de preparación de alimentos está creciendo, con las batidoras de mano como “líderes indiscutibles, seguidas por las licuadoras y el crecimiento del mundo detox”. Y en el caso de productos como los robots amasadores, Smeg indica que “se notó un aumento en ventas, que se espera que se mantenga para este año”.

Con la vista puesta en el ejercicio 2018, Aragonés indica que “se espera que la demanda y las ventas de robots cocina sigan creciendo, especialmente la gama de robots de cocina con cocción”. Y Bosch espera “que la conectividad siga creciendo y ganando adeptos”.

No en vano, el nivel de penetración de estos equipos todavía concede un amplio margen de crecimiento. “En 2017, los robots de cocina

representaban un 8% respecto al total de la categoría cocción de alimentos, por lo que aún pueden evolucionar de forma positiva en este mercado. En cuanto a su crecimiento, los robots de cocina crecieron más de un 10,4% respecto a 2016. Y el precio medio se ha visto incrementado más de un 10%”, precisa la responsable de Moulinex.

Si hablamos de robots amasadores, Smeg reconoce que “no es el producto más demandado”, aunque asegura que “poco a poco van haciéndose un sitio en las cocinas”.

Un activo para la tienda

El interés del consumidor por este tipo de productos es indiscutible, por lo que son un reclamo para la tienda de electrodomésticos. Por eso, contar con un amplio surtido en estas gamas de aparatos tiene una repercusión muy positiva para el establecimiento. “Tener

una exposición cuidada, que ofrezca las últimas innovaciones en cuanto a prestaciones y diseños, es muy importante para las tiendas físicas, ya que actúan como gancho para generar tráfico en la tienda. Los consumidores cada vez están más informados sobre las novedades que surgen en el sector, sobre todo cuando se trata de productos innovadores, que suponen una mayor inversión en la compra. Y buscarán las novedades en la tienda física, sobre todo buscando asesoramiento. Pero si en la tienda no encuentra aquello que busca, acabará comprándolo en otro canal”, advierte Solac.

Jocca remarca que disponer de un buen surtido permite “poder llegar a todo tipo de clientes”. Así, especifica que “dada la amplísima gama de robots de cocina que hay en el mercado, con un rango de precios tan amplio, la única forma de no perder una venta es poder dar respuesta a las necesidades de cada uno de los clientes. Si el surtido es importante y la gente lo sabe, se generará tráfico, que derivará en ventas cruzadas”.

En esa línea, Cecotec cree que “contar con aspiradores y robots de cocina en la tienda es un acierto seguro, ya que son unos productos muy demandados por el cliente porque ayudan a realizar tareas del día a día como la limpieza y la cocina. Los aspiradores mejoran la calidad de vida del usuario, al permitir ahorrar tiempo en la limpieza y garantizar un ambiente saludable. Los robots de cocina cuentan con prestaciones que pueden atraer a muchos usuarios, al realizar infinidad de recetas y facilitar mucho el trabajo en la cocina. Si se incorporan en una tienda, este tipo de productos generarán beneficios con un amplio margen. Además, aumentarán el tráfico, favorecerán la venta cruzada y despertarán el interés por los accesorios”.

Igualmente, la Product Manager de Moulinex reseña que “a raíz de la venta de robots de cocina, existe la posibilidad de realizar venta cruzada,

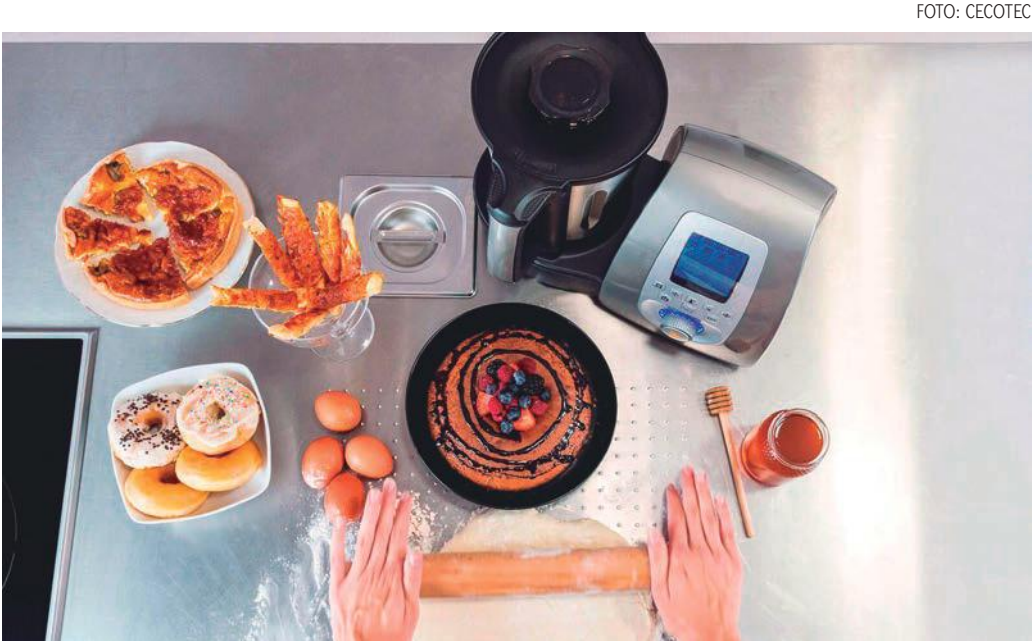


FOTO: CECOTEC

destacando la comercialización de accesorios”. Y Smeg coincide en señalar la venta complementaria que aporta la adquisición de nuevos kits independientes que permiten ampliar las posibilidades de aparatos como los amasadores. Además, hace hincapié en que contar con estos productos “completa el lineal de PAE y da un plus de calidad a la tienda”.

Por otro lado, el Director General de iRobot Iberia hace hincapié en la importancia de la venta de repuestos y accesorios, que ofrecen una venta complementaria y pueden ayudar a fidelizar al cliente, que acudirá a la tienda para tener su equipo a punto.

También hay que resaltar que es muy necesario para el cliente poder acceder a estos productos en el punto de venta. “Es vital que un cliente pueda ir a la tienda, ver el producto, tocarlo e incluso probarlo. Además, el diseño de estos productos cobra cada vez más importancia. Los robots aspiradores y los aspiradores sin cable los encontramos ya a menudo en el salón o en sitios de paso. Lo mismo pasa con los robots de cocina. Ya no se guardan en el armario, como sucede con las batidoras de mano, sino que están de forma permanente en la encimera. Por esto, es importante que el usuario pueda verlo y comprobar en persona que le encaja el diseño, los colores e incluso el tamaño”, explica Bosch.

Asimismo, Barboza asegura que “el consumidor se decanta por mirar los robots de cocina en las tiendas, preguntando e informándose directamente”, puesto que son aparatos con un precio medio-alto y que no se renueva con frecuencia. “Además, ir a la tienda y verlo físicamente permite al consumidor tener una idea real del tamaño del aparato porque una de las características de estos elementos es que son de tamaño medio-grande”, puntualiza.

FOTO: SMEG



¿Cómo ayudar al cliente?

La labor de prescripción es un valor diferencial de la tienda especializada. “La función del prescriptor es clave porque, aunque el cliente está muy bien informado antes de acudir a la tienda por recomendaciones, internet o revistas, el vendedor debe conocer el producto de primera mano”, explica Kärcher. Igualmente, el Director General de iRobot Iberia insiste en que “el prescriptor debe conocer todas las características del producto para ofrecer la mejor atención al cliente. Este tipo de tecnologías suelen despertar dudas, sobre todo relacionadas con sus características técnicas, modo de empleo, configuración del dispositivo, etc. Por eso, es imprescindible que

los prescriptores que vendan el producto estén familiarizados con el mismo, sepan utilizarlo y conozcan todas sus prestaciones a la perfección”.

Solac incide en que “aunque los consumidores cada vez están más informados, la venta se cierra en la tienda. Que el prescriptor conozca el producto, sus características y beneficios le ayudará a dirigir y enfocar la venta de una manera más satisfactoria para el cliente”. Además, advierte que “al tratarse de productos que exigen una mayor inversión a los consumidores, es aún más importante que el cliente entienda las prestaciones del producto que va a elegir”.

¿Pero qué datos debe recabar el vendedor a la hora de guiar al cliente en su compra? En el caso de los aspiradores, Cecotec considera que el prescriptor debe preguntar con qué frecuencia utilizará el aspirador, para qué le gustaría usar el producto, si conoce las ventajas que le dará el aspirador, qué superficies quiere aspirar, cuáles son las funciones que necesita que haga el producto, cuántos metros cuadrados tiene su casa, cuánto espacio tiene para guardar el electrodoméstico, qué extras le gustaría que tuviera el producto, de cuánto tiempo dispone para realizar la limpieza del hogar o cuál es su rango de presupuesto.

Prieto señala que “el vendedor debe indagar sobre las necesidades del consumidor: tipo de casa, número y edad de las personas que viven en ella, mascotas, posibles alergias, afinidad con la tecnología y presupuesto. Con todo esto, el prescriptor puede hacerse una idea de cuál es el robot aspirador más adecuado para ese hogar”.

Kärcher apunta que “los puntos a averiguar deberían ser orientados a los hábitos de limpieza, como el tiempo disponible, nivel de exigencia, personas en el hogar o mascotas. Y después, adecuarlo a un presupuesto. Si no sabemos



FOTO: RUSSELL HOBBS

las necesidades de limpieza del usuario, no podremos recomendar un aparato adecuado”.

La Brand Manager de Rowenta anota que “es importante saber qué tipo de limpieza quiere el consumidor y cada cuánto puede hacerla. Por ejemplo, las familias con hijos suelen necesitar limpiar en profundidad. Y lo suelen hacer una vez a la semana, mientras mantienen una limpieza diaria menos profunda. En cambio, en casas de parejas sin hijos, pisos compartidos o bien gente que vive sola, con limpiar una vez a la semana de forma más profunda suele ser suficiente. En base a estos hábitos y necesidades es más fácil orientar al consumidor”. Además, precisa que “puede ser importante saber si existen limitaciones físicas, alergias o necesidad de una mayor autonomía. Aquí los robots aspiradores pueden ser los más útiles. Si hay mascotas, por ejemplo, es importante un aspirador con más potencia, para usar menos periódicamente; o un aspirador robot, para usarlo diariamente. Y para las personas con alergias, es

FOTO: BSH



FOTO: CECOTEC

Cecotec indica que habrá que averiguar con qué frecuencia utilizará el cliente robot de cocina, si conoce bien sus ventajas, para cuántas personas cocinará, cuál es el tipo de cocina que más le gusta -tradicional, repostería, sana...- , cuánto espacio tiene para guardarlo, qué extras desea que tenga, o su presupuesto.

La Directora de Marketing de Russell Hobbs precisa que “uno de los factores más importantes que un asesor ha de tener en cuenta son las funciones que el cliente está buscando. Es un error prescribir funciones de sobra a aquellos que necesitan tareas concretas, porque al final acabará pagando un importe más elevado por el producto, pero se sentirá defraudado y considerará que ha pagado demasiado para lo que buscaba. La pregunta debe ser para qué utilizará este aparato. Y habrá que comentarle al cliente las funciones que tiene y si está seguro de que utilizará todas las que se le ofrece. Y en caso contrario, ofrecer otro aparato ajustado en cuanto a funciones/precio”.

Por ejemplo, explica que “hay que tener en cuenta si se quiere únicamente un procesador de alimentos -cortar, picar, batir, trocear ingredientes...- o se quiere algo con más funcionalidades, como una máquina multifunción para procesar y cocinar los alimentos, o simplemente cocinar con una olla programable”. En esa misma línea, Bosch señala que “es probable que una persona a la que le guste la repostería le sea más útil un robot de cocina que a otra a la que le gusten más los guisos. Conocidas estas necesidades, podremos definir el tipo de producto más adecuado para cada cliente y centrarnos en las diferentes prestaciones que nos ofrecen los fabricantes según modelo y nivel de precio”.

Además, Barboza recuerda que “es importante conocer el modo de programación. Es decir, si se tiene que programar directamente desde el propio robot o también se puede hacer desde un dispositivo móvil o smartphone desde cualquier parte”.

FerSay
TU ALIADO EN EL PUNTO DE VENTA



*Vender no es cuestión de suerte,
sino de tener lo que
el cliente necesita*

www.fersay.com

Accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica
Pequeño aparato electrodoméstico

918 792 545 - info@fersay.com