

Robots de Cocina

rapidez y facilidad



Foto: Taurus

Cualquier persona que se encargue de las tareas diarias del hogar sabe que toda la ayuda con la que podamos contar en la cocina, siempre es bienvenida. En este perfil encajan los robots de cocina, que vienen a simplificar de una manera espectacular la tarea diaria de la preparación de la comida.

Cocinar puede ser un arte y, para muchos, incluso llega a considerarse casi como un hobby. Sin embargo, para la mayor parte de la gente, hacerse cargo de la preparación de la comida día a día es una ardua tarea. Tanto para unos como para otros, los robots de cocina son los perfectos aliados. Para aquellos a los que les guste estar entre fogones, estos aparatos serán de gran utilidad para simplificar su labor, haciendo más fácil la preparación de salsas y sofritos que añadir a sus platos, por ejemplo. Para los otros, estas ollas eléctricas programables les facilitarán enormemente el trabajo, ahorrando tiempo y evitando manchar multitud de enseres, haciendo también más rápida la recogida de la cocina.

Las posibilidades de estos robots son casi infinitas y su funcionamiento es muy sencillo. Simplificando el proceso, el usuario tan sólo ha de incorporar los ingredientes y escoger el programa (tiempo, temperatura y velocidad) que indica su recetario. Incluso es posible programar el inicio diferido para que el aparato tenga lista la comida justo cuando queramos. "Cuando nos referimos a este tipo de robots de cocina, hablamos de verdaderos cocineros personales que permiten cocinar, en tiempo récord, platos completamente acabados y de elaboración compleja, incluso a usuarios sin conocimientos culinarios. No sólo permiten procesar los alimentos, sino que los cocinas al mismo tiempo, garantizando así unos resultados profesionales", explica Matthieu André, Product Manager de Taurus, que cuenta en su catálogo con el aparato My Cook.

Y es que estos equipos permiten cocinar de todas las maneras posibles, puesto que cuecen, asan, hacen sofritos, etc. Además, incorporan un termostato que permite conocer la temperatura a la que se está cocinando, incluyen varias velocidades de removido e incluso algunos cuentan con báscula para pesar los alimentos. Y una vez terminado, son fáciles de limpiar, pues son desmontables y de acero inoxidable y plásticos lavables.

Una inversión justificada

Aunque se trate de productos que, a priori, puedan parecer caros (a partir de 700 euros), el desembolso realizado suele ser asumido por el consumidor de buena gana. "En este sentido, la inversión inicial es muy rápidamente compensada por el ahorro en

tiempo y el hecho de comer de una forma sana y saludable, controlando la calidad de los ingredientes por nosotros mismos. Pero lo que realmente justifica de forma inconsciente esta inversión es el sentimiento de autorrealización que proporciona. Es asombroso ver el número de usuarios que nos llaman para compartir su satisfacción por la compra de nuestra máquina, y esta necesidad de comunicar está motivada por un fuerte sentimiento de realización social y personal. En resumen, la principal ventaja es que estos productos hacen que todos seamos capaces de cocinar platos elaborados", afirma André.

Hay que señalar que estos aparatos son capaces de realizar, entre otras, todas estas funciones:

- Rallar, moler o pulverizar.
- Picar hielo.
- Trocear.
- Triturar.
- Amasar.
- Hacer mayonesa.
- Realizar sorbetes, granizados y limonada.
- Montar claras y montar nata.
- Preparar sofritos, triturados o sin triturar.
- Cocinar, triturando o sin triturar.
- Cocinar con cestillo.
- Cocer al vapor.
- Preparar sopas.
- Realizar papillas y cremas.
- Elaborar salsas.

Y esto es sólo una muestra de sus posibilidades. Para poder hacer todas estas cosas, los robots incorporan accesorios como varillas de batidora, varillas flexibles, ganchos para batir y para amasar o cuchillas para cortar y rallar, entre otros accesorios.

Atractivo para el cliente

El grado de conocimiento de este tipo de aparatos entre los consumidores varía, pero casi todos los conocen y han oído hablar de sus virtudes. Es un producto atractivo para el cliente y es posible que éste haya pensado en algún momento en adquirir uno de estos robots. Por eso, se puede decir que dichos artículos suman a sus múltiples ventajas un factor 'aspiracional', lo que hace que sea interesante contar con alguna referencia en nuestros estantes. Como anota el representante de Taurus, comercializar un robot de cocina como My Cook "aporta al punto de venta una clara mejora de imagen y un crecimiento en amplitud de gama no habitual en la familia del pequeño aparato electrodoméstico. El My Cook es ahora un referente de mercado y su presencia en un lineal demuestra el compromiso de la tienda en ofrecer a sus clientes productos de alta gama y calidad, que dan solución a sus necesidades diarias. Nos hemos encontrado también muchos sitios donde se ha convertido en un elemento motivador importante para el



Foto: Kenwood

equipo de venta. No sólo por su facturación, que representa la venta de 60 tostadores, sino porque es un producto que requiere de una argumentación de venta y explicación que da protagonismo a los vendedores. Además, la presencia en el establecimiento favorece el tráfico de clientes con poder adquisitivo más alto". En este sentido, José María Massagués, responsable comercial de Di4, fabricante de Turbo Chef, incide en que "su nivel de facturado es alto, así como el margen que aporta".

Asimismo, Zenzie Richmond, responsable de la marca Kenwood, de DeLonghi, que cuenta con el producto Cooking Chef, resalta que es "un producto novedoso, que va a revolucionar la preparación de alimentos como la conocemos hasta ahora, y por eso el público al que le gusta cocinar y se divierte haciéndolo, querrá ver cómo funciona y qué les puede aportar".

Tienda vs. Venta directa

Como es bien sabido, en este segmento de producto hay un buen puñado de aparatos que apuestan por la venta directa y la exhibición directa en el domicilio del propio cliente potencial. Este canal puede tener algunas ventajas pero la venta tradicional, con presencia en el lineal de tienda, sigue

dando una impresión de mayor fiabilidad para el cliente. Gracias a ello, podemos encontrar mayor predisposición a la adquisición por parte del comprador, ya que otros modelos de distribución quizá despierten sus recelos, especialmente respecto a asuntos como la garantía, el servicio técnico, etc. En este sentido, el representante de Di4 señala que "la ventaja que aporta el canal distribución es la seguridad que ofrece un establecimiento reconocido", aunque también reconoce "el alto grado de conocimiento del producto del que gozan las promotoras de venta directa frente al justo argumentario que en ocasiones muestra el vendedor en la tienda". En cualquier caso, Massagués resalta que "en contrapartida, el precio de la distribución es más competitivo".

Y para el responsable de Taurus, son claras las ventajas que aporta el canal electro. "La primera ventaja es que, cuando el potencial cliente se interesa por el producto, automáticamente sabe dónde acudir a comprarlo. Por otro lado, evita la intromisión de personas ajenas en su entorno durante el proceso de compra, que a algunos usuarios les puede llegar a molestar", indica André. "Además, los robots de cocina necesitan un argumentario de venta bien definido. Nosotros hemos depositado nuestra confianza en el profesionalismo de nuestros distribuidores



Foto: Di4

para abrir un mercado que hasta ahora estaba vetado para ellos. La venta de este tipo de productos es una alternativa totalmente creíble si viene acompañada de un apoyo y un servicio irreprochable. De hecho, se ha demostrado que los usuarios están dispuestos a comprar por esta vía productos funcionalmente excelentes y que gozan de un apoyo constante", añade.

Pero para que la tienda disponga de todas estas ventajas, debe proporcionar el mejor servicio y conocimiento del producto. Ahí es donde entra en juego la labor de los fabricantes. "En apoyo a la venta en tienda, hemos implementado un sistema completo. Primero abrimos una línea de atención al distribuidor con una respuesta personalizada e inmediata a cualquier pregunta que pudiera surgir de los usuarios o potenciales usuarios. Luego proponemos, a intervalos regulares, unos cursos de presentación de la máquina para nuestros potenciales distribuidores de Barcelona y Madrid, en unas aulas de demostración propias. Estas presentaciones se irán extendiendo paulatinamente al resto de la geografía española. Finalmente, y es un punto importante, tenemos un servicio posventa rápido y de total confianza. Recogemos la máquina en casa del cliente y se la devolvemos reparada en los días siguientes. Esto es posible porque fabricamos los productos en nuestra propia fábrica de España", precisa el representante de Taurus.



Foto: Taurus

Foto: Di4



¿Cómo atender al cliente?

Como hemos visto, la compra de uno de estos robots de cocina supone un importante desembolso para el consumidor, por lo que no será una compra irreflexiva y espontánea, sino que el cliente deberá contar con suficientes argumentos de peso para convencerse antes de decidirse a dar un paso adelante. Puede que se trate de clientes que ya se han informado acerca de las características y prestaciones de estos productos, sin embargo, la labor de prescripción no es por ello menos importante. "El reto del prescriptor

es ganarse la confianza del consumidor a la hora de explicar que es un producto de uso muy simple, pero que ofrece resultados totalmente profesionales. Para ganar la venta, es importante que el consumidor se sienta respaldado y no abandonado en casa después de haber invertido dinero en un producto del cual todavía podría tener dudas. Por este motivo,

aparte de la descripción técnica y de las funciones de la máquina, el prescriptor debe ser capaz de tranquilizar al potencial cliente. La garantía de la marca, la atención al cliente dedicada y el servicio de posventa personalizado son elementos que ayudan claramente al vendedor", apunta André.

Los recetarios, esenciales

Antes de concluir, conviene detenerse en el importante papel que tienen los recetarios de estos productos. Debemos entender que

estos 'manuales' no sólo contienen recetas y aportan opciones a la hora de elegir qué cocinar, sino que son auténticas guías de uso. Así, los recetarios indican todo lo necesario para que el usuario pueda elaborar la comida, siguiendo una serie de pasos y apuntando detalladamente los tiempos que hay que programar, la velocidad que se debe seleccionar y la temperatura precisa para que el resultado sea el óptimo.

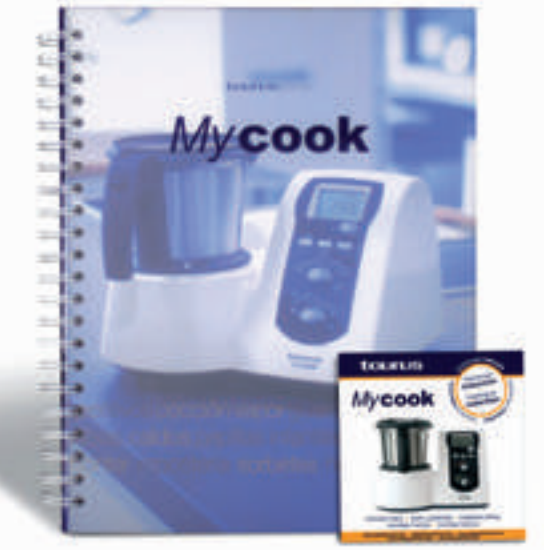


Foto: Taurus

No todos son iguales

Aunque la mayor parte de los robots comercializados tienen unas características similares, lo cierto es que podemos encontrar diferencias entre ellos que pueden decantar al cliente hacia uno u otro aparato. Por ejemplo, José María Massagués (Di4) reseña especialmente de la Turbo Chef "la 'velocidad 0', que permite cocinar anulando el giro de las cuchillas, ideal para platos que requieren huesos de jamón, costillar o ingredientes como morcilla; el amplio número de velocidades (23); sus 99 recetas memorizadas; sus 14.320 revoluciones por minuto; su tacto exterior frío; y su precio".

Por su parte, Matthieu André (Taurus) indica que "My Cook es un producto claramente innovador, ya que cocina por inducción", y explica que "además de ser una tecnología más rápida y económica, nos permite llegar a una temperatura de cocción de 120 °C, muy útil para determinados preparados". Asimismo, remarca que "otro elemento diferenciador es la velocidad de sofrito, que se ha convertido en un aliado imprescindible a la hora de preparar los sofritos típicos de nuestra cultura culinaria. En lugar de cortar los alimentos a velocidad constante, tiene una velocidad variable con tiempos de descanso que realiza cortes rápidos, lo que, combinado con los choques de temperatura, evita que el sofrito cueza en el agua y adquiera una textura de alimento hervido, como ocurre con otros productos. El sofrito es una preparación imprescindible de la cocina española, y esta opción permite conseguir el auténtico sabor de siempre".

Finalmente, Zenzie Richmond (Kenwood) destaca de Cooking Chef su "cocción por inducción, potencia de 1.500 W, temperatura máxima de 140 °C, 3 horas de autonomía, sus accesorios innovadores de acero inoxidable y los más de 40 accesorios opcionales, así como la capacidad del bol de 6,7 litros para preparación y 3 litros para cocción y la capacidad de marcar la temperatura exacta del bol".

Por eso, los fabricantes son conscientes de la necesidad de disponer de los mejores recetarios para que sus clientes puedan sacar todo el rendimiento posible a sus máquinas. Así, los fabricantes adjuntan estos libros con sus aparatos. No obstante, algunas marcas lanzan al mercado nuevos recetarios actualizados y ampliados, que se pueden adquirir directamente a cada casa. De todos modos, muchas de las recetas, con un poco de práctica, pueden adaptarse de una a otra máquina. Igualmente, en Internet hay varios blogs y foros en los que los usuarios de cada equipo comentan sus experiencias e intercambian recetas.

La compra de uno de estos robots de cocina supone un importante desembolso para el consumidor, por lo que no será una compra irreflexiva y espontánea, sino que el cliente deberá contar con suficientes argumentos de peso para convencerse antes de decidirse a dar un paso adelante