



Joan Carles Martín

Director de Marketing y Director Comercial de Pioneer Electronics Ibérica

“Seguimos con mucho interés los cambios de tendencia entre los consumidores para procurar ofrecer siempre un producto atractivo y de calidad”

El Audio Digital, como se refleja en el reportaje publicado en este mismo número, está revolucionando el mercado convirtiendo sus nuevas referencias en oportunidades de negocio. Estas oportunidades, generadas fundamentalmente por los cambios en soportes y hábitos musicales, no han pasado desapercibidas para Pioneer, prestigiosa compañía que, con una fuerte implantación en nuestro mercado y suficientes recursos, han sabido adaptarse a las tendencias del mercado sacando nuevos productos. Su Director Comercial y de Marketing, Joan Carles Martín, nos comenta en esta entrevista aspectos más detallados que Pioneer Electronics Ibérica está realizando.



¿Qué crecimientos han experimentado, en los últimos años, los productos del área de Audio Digital de Pioneer?

Sin duda el auge del audio digital en todas sus facetas (flash, streaming o cloud) impulsa el mercado de los dispositivos que ayudan a reproducir a amplificar la música digital. Pero a la vez los “soportes” y los “servicios” (smartphones en soportes y p.e. Spotify en servicios) han cambiado totalmente el concepto de reproductor y de manera de acceder a la música. Pero todo este avance obliga a que los equipos de música deban evolucionar para llegar a un público que ha cambiado sus hábitos musicales y sus soportes musicales.

¿Es la mejor estrategia, en estos momentos, centrarse en los productos de Audio? ¿Existe un cambio de tendencias en el consumidor respecto a estos?

Es nuestra estrategia, mejor o peor es el camino que una marca cuyo ADN es la tecnología y los productos de audio debe seguir.

Seguimos con mucho interés los cambios de tendencia entre los consumidores para procurar ofrecer siempre un producto atractivo y de calidad que sobre todo haga disfrutar al consumidor de sus momentos musicales. Pero además también intentamos adelantarnos a las inquietudes del mercado o incluso hacer propuestas rompedoras como Steez un producto que conecta la persona con la danza a través de la tecnología y la música.

¿Qué novedades concretas están lanzando o tienen previsto lanzar Pioneer? ¿Nos sorprenderá próximamente?

En estas fechas estamos haciendo el lanzamiento de Steez que como he dicho antes es un producto pensado para la danza en todos sus estilos más urbanos. El producto selecciona la música en función del ritmo y el estilo de baile que escojas y procura que la música no pare nunca siendo capaz incluso de mezclar temas.

Pero además de esta gran novedad mundial hemos presentado para navidad una amplia familia de productos conectables todos a Internet Radio y a SmartPhone tanto para casa como para el coche. También incluimos en la mayoría de nuestros productos la función AirPlay que reproduce audio de alta calidad desde nuestro iPhone o iPad a través de nuestra red WiFi domestica. En esta línea la compañía está preparando nuevos productos que ampliarán las posibilidades de los dispositivos ampliando su movilidad, la gestión inteligente de espacios musicales dentro de nuestra casa desde nuestro SmartPhone o tablet. También los invitados podrán hacer uso de los productos Pioneer que tenemos en casa montando un “JukeBox” virtual en

el que cada SmartPhone envía su música al reproductor Pioneer y este último la pone en cola de reproducción. Ideal para las fiestas!

¿Requiere una prescripción especial su gama de productos? ¿Qué se está haciendo desde Pioneer por la formación de los profesionales de las tiendas?

Como marca de producto especializado tenemos gamas que requieren una prescripción, y lógicamente estoy hablando de prontos de gama alta. Por ello procuramos que nuestros clientes especialista reciban por nuestra parte la formación necesaria. También apoyamos cada vez más la formación presencial con tutoriales y videos temáticos online.

Pero también disponemos de una gama cada vez más amplia de productos que no requieran un gran nivel de prescripción. Hoy en día muchos consumidores quieren conocer el producto a través de nuestra web y luego acudir al centro más próximo para adquirirlo. También ofrecemos soluciones completas de productos en los que hemos realizado la mejor selección de altavoces y amplificador para que el consumidor no tenga el eterno dilema de “qué cajas cojo para esta electrónica?”.

Finalmente está todo la gama de productos de mayor volumen como Micro Cadenas o reproductores de DVD en los que nuestro prestigio y reputación en calidad y durabilidad son la mejor recomendación de compra.

¿Qué garantías, en cuanto a asistencia técnica, ofrecen a usuarios y distribuidores?

Nuestra mayor preocupación es la plena satisfacción de nuestro cliente. Y los clientes son todos distribuidores y consumidores. Por ello tenemos una amplia red de servicios técnicos y un centro de apoyo técnico central.

Nuestro servicio de atención al consumidor atiende con esmero todas las incidencias que puedan surgir y siempre escuchamos a nuestros clientes.

Tecnológicamente hablando Pioneer destaca, respecto a su competencia, por...

En primer lugar diría que por el prestigio. Creo que es el primer punto que nos destaca sobre



los demás y ese atributo no te puedes poner tu, te lo pone el consumidor después de muchos años de traer al mercado productos de calidad y que el consumidor disfruta con orgullo. A eso solo se llega desde el “amor por el trabajo bien hecho” y esa pasión es la que se respira en toda la compañía desde una punta a otra del mundo.

Desde su punto de vista, ¿qué panorama augura a la distribución de electrodomésticos en nuestro país? (en cuanto a las cadenas horizontales y los verticales independientes)

Los tiempos que corren son un constante reto para todos. No existe fórmula mágica de éxito. Hoy en día podemos considerar que salir adelante ya es un éxito y para mi solo hay tres valores o características esenciales:

Evolución, que va más allá de la adaptación y que permite destacar.

Perseverancia, que a diferencia de la constancia te hace analizar los errores y cambiar decisiones.

Integridad, que más allá del cliché de la seriedad te hace resaltar los valores esenciales de ti y por consiguiente de tu empresa.

