9Grup, innovant des de Lleida

Gent+ | Populars | 04/02/2014

COMPARTEIX
Twitter 3
Facebook 63
Google + 0
Linkedin 2
envia
imprimeix

*"Sempre innovant", aquest és el lema que defineix a **9Grup**, una empresa lleidatana que presumeix de ser-ho. En un context de crisi i amb la base d'un equip de mecànics experimentat, la **Gemma Bernaus** i el **Marc Triola** van bastir ara fa un any i mig, -i sempre tocant de peus a terra, diuen-, el seu projecte empresarial.*

*La Gemma hi va posar entusiasme i decisió. El seu fort és la gestió, i ha aprofitat aquesta potencialitat per implementar fluxos de comunicació que canalitzen la informació entre proveïdors i clients finals. Al Marc, -que s'encarrega de dirigir la part purament tècnica, i que s'afegeix a la conversa a la part final de l'entrevista-, se1 veu pragmàtic i amb les idees clares. Portar "lo últim" en maquinària i tecnologia als seus clients forma part de la seva manera de fer i, per aconseguir-ho, no dubten en anar de fira allà on sigui. Així, recentment han estat a Milà a "**Host**".*

La fira Host de Milà els ha servit per posicionar-se en el mercat europeu

(Gemma) La de Milà és una fira molt bèstia en quan a tecnologia. En aquest sector que evoluciona moltíssim, "Host" és "la fira". Hi hem tingut una molt bona acollida, com a catalans i com a lleidatans. La marca Catalunya està molt ben considerada, en detriment de la marca Espanya… Tot i que Barcelona és la referència geogràfica, amb tot el que ha passat s'ha creat un paraigües més gran i ara té més força Catalunya. Almenys, aquesta és la meva sensació. Els contactes que hem fet han valorat el fet que una empresa petita com la nostra tingui la voluntat d'anar fins a Milà i donar-se a conèixer… L'endemà de tornar, vam rebre quatre trucades de firmes alemanyes interessades en la nostra manera de fer… Ha anat molt bé!

La participació en aquesta fira us ha servit per a aconseguir més visibilitat.

(G) Sí, hem aconseguit la representació d'interessants solucions tècniques i mecàniques de grans firmes del mercat europeu que suposaran, -a més d'una necessària posada al dia-, un estalvi avantatjós per als nostres clients. En tornem molt satisfets perquè hem posicionat el nostre negoci com a referent a nivell provincial, ja sigui com a servei tècnic o com a empresa comercialitzadora. En aquest sentit, tenim molt clar que hem d'anar de fires a nivell internacional: vàrem estar a Barcelona, ara fa poc a Milà, i enguany a París… I és que has d'estar a l'última, per molt que siguis una empresa de províncies! Perquè si no, no pots ser competitiu!

El vostre propòsit és vetllar pels interessos del client de Lleida…

(G) Sí, i en aquest sentit també hem estipulat altres canals per relacionar-nos-hi. Els tallers no expliquen el que reparen i això és inconcebible! Un factor clau ha estat implementar la comunicació en un món en que no es comunica res! Un cop identifiquem el problema, nosaltres fem un pressupost per a que el client pugui valorar si li val la pena la reparació o bé pot prescindir d'aquella màquina. Quan un aparell arriba al final de la seva vida útil, pel cost de la seva reparació, nosaltres podem oferir-li un de nou. A més, també ens encarreguem de retirar-li l'aparell substituït i de tot el tema de deixalleria. I, com alternativa, tenim en marxa una **línia d'outlet** que pot ser molt avantatjosa pels nostres clients, amb productes que posen a la nostra disposició els nostres proveïdors, que presenten alguna petita tara a nivell estètic, però que conserven al 100% la seva funcionalitat.

La vostra aula de formació té també una funció comunicativa.

(G) Vam crear un concepte d'aula amb el qual informem i formem als nostres clients. L'**aula 9Grup** té per objectiu ensenyar els clients a treure el màxim rendiment a la maquinària que tenen, o bé, si surt una nova tecnologia, oferir-los la possibilitat de provar-la i que puguin valorar la seva idoneïtat abans de decidir-se a fer la despesa. Nosaltres fem l'acompanyament en tot aquest procés, tant en l'aspecte comercial com en el dia a dia dels nostres clients.

En definitiva, apropem les marques al client final per a que tinguin l'oportunitat de detectar necessitats en les que potser no hi havien pensat. És molt important que hi hagi aquesta proximitat i que es creï aquest flux… I també pel fet que, -i a mi això em fa molta ràbia-, tot està molt centralitzat a Barcelona. I als clients de Lleida què els hi passa? És molt més fàcil que les marques vinguin aquí a presentar els seus productes que no a l'inrevés.

En la comunicació diària amb els clients feu ús de les noves tecnologies?

(G) Els nostres clients tenen amb nosaltres un tracte molt directe via **WhatsApp**. És una manera molt efectiva i àgil per comunicar-nos. Si truquen al mecànic i aquest està amb una reparació, no el podrà atendre… Però enviant-li un "whatsapp", el client ha fet ja el contacte, es despreocupa i espera que el nostre mecànic el truqui.

I el client s'avé a aquesta manera de funcionar?

(G) Ara estava parlant amb un client nou a qui algú li ha parlat de nosaltres, i la manera en que s'ha posat en contacte ha estat via "whatsapp"… Em demanava un recanvi per una màquina de 18 anys! Li trobarem, aquí ho trobem tot!

La tablet de +Press també forma part de l'aposta per les noves tecnologies de 9Grup

Parlant de noves tecnologies i de comunicació, per què +Press?

(G) Vàrem estar a la presentació de **+Press**, i el format de tablet s'adiu molt a la nostra filosofia… A més, els nostres clients, si volen també una tablet, gaudiran d'un descompte… És una idea de comunicació nova, -amb tot el que vol dir això, a Lleida!-, però creiem que està molt bé, i de seguida vàrem contactar amb vosaltres per fer-ne ús… Falta implementar-ho com a ciutat… Que tu puguis estar en una cafeteria de la ciutat i puguis connectar-te perquè et deixen la tablet… És sensacional!

El vostre públic és exclusivament professional.

(G) Sí: restaurants, hotels o grans col·lectius com poden ser col·legis o residències. Nosaltres reparem tot el que és maquinària de cuina i maquinària de bugaderia… I el gran valor de 9Grup són els seus mecànics. El propi mecànic, -aprofitant el seu bagatge i experiència-, és qui prescriu i assessora. Ell és qui informa el client de la necessitat o no de canviar una màquina, o bé de reparar-la. No tenim comercials ni ens lliguem a cap marca, així que estem bé amb tothom. A més, apostem per la formació continuada i filem molt prim per la qualitat. Els controls són extremadament exigents, i no acceptem res que no compleixi estrictament tots els paràmetres de qualitat i seguretat.

Ara que s'incorpora el Marc a la conversa, podríem parlar d'aspectes més tècnics. Alguna novetat interessant?

(M) A nivell tecnològic tenim una exclusiva. Tenim una màquina que permetrà als nostres restauradors allargar la vida útil de les fregidores de l'oli. I això ho tindrem a Lleida, 9Grup en exclusiva, i farem d'ambaixadors en el mercat espanyol d'aquest producte.

En què consisteix?

Aquesta màquina permet al restaurador un important estalvi en l'oli utilitzat a la cuina

(M) Quan fregim l'oli d'oliva amb una fregidora industrial, es van dipositant unes micropartícules que van en detriment tant del gust com de la vida útil de l'oli. Utilitzant aquest enginy al final de la jornada, fem un filtratge de l'oli que el deixa completament net i apte per a continuar sent usat en òptimes condicions. El cicle de depuració és automàtic i no dura més de 5 minuts. Es pot fer al cap del dia o entre servei i servei. El que fa aquest aparell és retirar totes aquelles partícules que, de no fer-ho, s'anirien recremant i anirien fent-lo malbé. Amb això pots guanyar un 50% més de vida útil de l'oli. Amb fregidores de 8, 10 o 12 litres, l'estalvi que això suposa és considerable. A més, és pot rentar fàcilment al rentavaixelles sense cap problema. I és un aparell barat que es pot amortitzar ràpidament. El nostre repte és poder oferir als nostres clients tots aquells productes que contribueixin a abaratir els costos de producció.

(G) També apostem per un model, importat dels Estats Units, en que el restaurador surt al carrer. El cuiner basc **Koldo Royo**, durant 25 anys propietari d'un estrella Michelin a Palma de Mallorca, ha traspassat fa poc el restaurant, i ara té un camionet de "delicatessen" al carrer… Això també ho importarem nosaltres d'Itàlia.

(M) Parteix del sistema de xurreria ambulant, però més sofisticat. Es tracta de muntar un camió amb tot allò que necessitem: a banda de la fregidora, la campana i els frigorífics, podem dotar-lo de focs i forn elèctrics, posar-hi un rentavaixelles… Per què no? Tot estarà condicionat per l'espai i pel que hi vulguis fer… El client tria el camió on vol instal·lar l'equipament, i es prepara de forma integral, amb tots els serveis que calguin…

(G) Es tracta d'un nou model de negoci. Cal reinventar-se i fer coses diferents.

(M) Fins i tot, l'equipament pot recuperar maneres de fer tradicionals, com ara un tallador d'embotits manual, o un forn Josper, amb carbó, ideal per a èpoques de crisi amb la llum tan cara… S'hi pot fer de tot! Arribes amb el camió i montes el restaurant on tu vulguis… Tot de forma automatitzada, tot disposat de forma pràctica i retràctil per facilitar al màxim la posada en marxa de tot l'equipament amb el mínim esforç.

PUBLICITAT

ELS BLOGS DE +LLEIDA

-
EVA CORTIJO
És una qüestió de samarretes? / ¿Es una cuestión de camisetas?

GUILLERMO HERVERA
Més de 30 anys de militància.

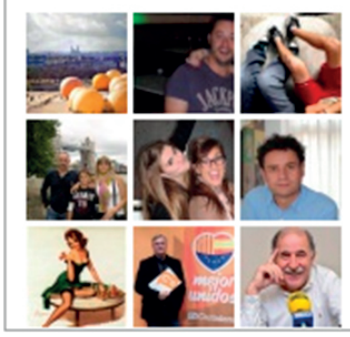
IGNASI CALVO
Jocs de paraules

JULIO SALINAS

MIQUEL PUEYO
No ens diem adéu…

RAMON FARRÉ
Barroso canta

SARA VILA
Transparència sobre el Segarra Garrigues

TROBA'NS A FACEBOOK

+Press
Me gusta Te gusta esto.
A ti y 432 personas más os gusta +Press.