

Clau se abre a sus clientes en versión 2.0

Clau ha puesto en marcha una nueva página web con tecnología 2.0 y siguiendo los últimos estándares de calidad técnica y funcional. Grupclau.cat se ofrece como herramienta complementaria para la comunicación con sus clientes corporativos y mediadores de compañías de seguros. Mediante una área restringida a usuarios registrados, la web de Clau garantiza también la interactividad.

Don Piso abre 26 nuevas franquicias

Don Piso, la cadena especializada en intermediación inmobiliaria, ha firmado en los seis primeros meses del año 26 aperturas, superando las 25 que tenía previstas realizar a lo largo del presente ejercicio. De estas nuevas franquicias, 11 ya están operativas y el resto se abrirán durante los próximos meses. La enseña incrementará su objetivo de facturación, establecido en 15 millones de euros, en un 14%.

Alsys inicia en el 'cloud computing'

Alsys ha diseñado un seminario sobre gestión avanzada de infraestructuras en entornos virtualizados y 'cloud computing' que empezará el próximo 26 de julio en las oficinas de la empresa en Tarragona. El objetivo es capacitar profesionalmente a estudiantes y administradores de sistemas. El seminario será impartido por profesionales certificados en las principales tecnologías.

La banda se abre al neumático

Bandas Tarragona diversifica su actividad con mecanismos neumáticos para ampliar un mercado muy tocado por la caída del sector de la construcción

Rafel Villa Reus

«Ahora hay muchas menos instalaciones. El pastel se ha hecho pequeño pero somos los mismos para repartírnoslo», explica Luis González, cofundador junto a su hermano Jesús de la empresa Bandas Tarragona. La competencia está siendo muy dura, especialmente para empresas tan implicadas en el sector de la construcción como ésta, que tenía una parte muy importante del negocio en empresas de áridos, canteras y graveras. La caída de la actividad constructora ha comportado un descenso similar en los materiales de construcción y por tanto una menor demanda de los clientes habituales.

La diversificación es la respuesta, y de hecho no es una actitud nueva para Bandas Tarragona. Pese a que el negocio inicial de la empresa se centró en el montaje de cintas transportadoras para empresas de áridos, pronto se amplió a química o automoción, entre otros sectores industriales. «Ahora vamos a buscar otros sectores como la alimentación y el reciclaje», menos sensibles a los cambios económicos. Además de montar la instalación, se ofrece servicio de mantenimiento y posteriormente la creación de montajes y líneas completas de producción.

En plena crisis, y para tener aún mayores posibilidades que



Bandas Tarragona dio a conocer sus nuevos productos con una jornada de puertas abiertas. FOTO: T. MORERA

ofrecer, Bandas Tarragona ha empezado a instalar sistemas neumáticos, en principio para el mismo catálogo de clientes: «Donde hay bandas transportadoras, hay neumática», indica Luis González, «cada vez se mezclan más la cinta y los sistemas neumáticos».

Una empresa para todo

La búsqueda de alternativas tiene también como objetivo ofrecer un mayor servicio al cliente, para que vea contestadas todas sus necesidades con la visita de un solo comercial.

La cifra

Facturación

Descenso en 2009

20%

En tiempos de dura competencia, es preferible abarcar todas las gamas para que otras empresas no abran cuña en la cartera de clientes. «Nosotros podemos ofrecer un servicio completo. No somos sólo recambistas que instalamos piezas, sino que podemos ofrecer soluciones de

ahorro energético, por ejemplo», afirma González.

Para ofrecer este servicio, Bandas Tarragona ha incorporado dos ingenieros y ha puesto a toda la plantilla a hacer cursos de formación de los productos con los que trabajan. También ha hecho una fuerte apuesta comercial, ampliando el departamento de las dos personas que tenía a las siete actuales, incluyendo también la adquisición de vehículos para hacer unas rutas que van desde Vinaròs hasta Vilafranca del Penedès, «aunque estamos

abiertos a trabajar en un ámbito más amplio y de hecho hemos hecho instalaciones en diversos puntos de España». De las 20 personas que componían habitualmente la plantilla se ha pasado ahora a 28, una apuesta arriesgada pero que «nos puede permitir salvar el año». González explica que se dan por satisfechos si se repiten los resultados del año pasado, en los que ya habían tenido un descenso del 20% respecto a 2008.

El siguiente paso, que se concretará el próximo año, será la venta on-line.

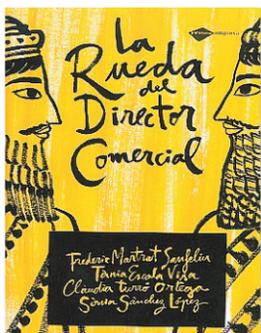
Libros

La rueda del director comercial

Autor: Varios

Editorial: Plataforma

Frederic Martrat, Tània Escola, Clàudia Turró y Sònia Sánchez, consultores de Actitud Comercial, han reunido su experiencia sobre el terreno para redactar este documento que recoge lo que un directivo preocupado por las ventas debe hacer para que su empresa esté bien preparada comercialmente y consiga resultados.



La narración toma como base una potente organización comercial en la antigua Mesopotamia y los diálogos entre los hermanos Enoc y Nil.

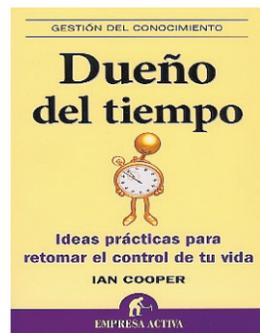
Dueño del tiempo

Autor: Ian Cooper

Editorial: Empresa Activa

Activa

Guía para aprender a gestionar nuestro tiempo y a la vez mejorar la calidad de vida. *Dueño del tiempo* cuestiona una serie de ideas preconcebidas, mitos y opiniones tradicionales sobre la administración del tiempo. Su autor considera de una manera realista no sólo las cuestiones profundas relativas a es-



ta cuestión, sino que también analiza las continuas intromisiones y robos de tiempo que se producen en la vida cotidiana.

El comercial

Autor: Josep Camps Morales

Editorial: ESIC

La figura del comercial ha cobrado especial importancia en la actual era de incertidumbre económica y mercado en atonía. En este escenario, el autor defiende con argumentos convincentes y objetivos la función imprescindible del comercial en las empresas. Pensado para comerciales y para los que



no lo son, el libro detalla desde un punto de vista eminentemente práctico todos los aspectos que envuelven la actividad comercial.