

indubrik

[www.indubrik.com](http://www.indubrik.com)

# VENDER MUEBLES POR INTERNET

20 de junio de 2006

Donostia

- Qué es Indubrik
- Experiencia con Indubrik.com
- Reflexiones sobre internet

# ¿QUÉ ES INDUBRIK?

- EMBALAJES ANSOLA
- INDUBRIK 2000 S.L.



## TABLERO ALISTONADO DE PINO



## EMBALAJE DE MADERA



indubrik

## MUEBLE KIT



# POR QUÉ EMPEZAMOS CON EL MUEBLE EN KIT

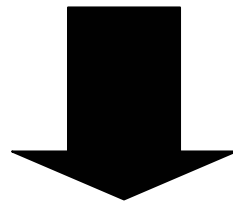
- Diversificar
- Precedentes:
  - Mecanizábamos para MUEBLES DANA
  - BIC BERRILAN (1996)

# ¿CÓMO ES NUESTRO PRODUCTO?

- Modular
- Pino macizo
- Segmento intermedio: entre el kit barato y el mueble de calidad media.

## OBJETIVO

- ESTAR MUY CERCA DE LOS CLIENTES
- NO SER UNO MÁS EN LAS TIENDAS



NACE EL PROYECTO INDUBRIK.COM

## COMO FUE EL DISEÑO DE LA PÁGINA: EL PROCESO

- Otzarreta / Adimedia
- Inicio del proyecto: Febrero de 2005
- Lanzamiento: 18 de octubre de 2005

[www.indubrik.com](http://www.indubrik.com)

# LOGÍSTICA

- Cómo lo mandamos
- Qué experiencia hemos tenido
- Plazo de entrega

# COMUNICACIÓN

- Google
- Comentarios en foros
- Ser noticia
- Blog
- El mejor marketing: el trabajo bien hecho

## VENTAJAS DE INTERNET PARA INDUBRIK

- Estamos más cerca de nuestros clientes
- Tenemos acceso a un mercado más amplio
- Posibilidad de crear una marca

## DESVENTAJAS DE INTERNET PARA INDUBRIK

- Mucho más trabajo

## VENTAJAS DE INTERNET PARA LOS CLIENTES

- Facilidad / Comodidad
- Contacto directo con el fabricante
- Poder decir “he comprado muebles en internet”

## DESVENTAJAS DE INTERNET PARA LOS CLIENTES

- No se puede tocar el mueble
- No se pueden ver los colores
- Desconfianza de la sociedad
- Pagar antes de recibirlo

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Tenemos muchas consultas
- Intentar reducir aspectos negativos
- Nos aporta mucha información del mercado
  - Nuestra oferta actual (producto)
  - Nuestra página
  - Nuevos desarrollos

LOS MERCADOS SON CONVERSACIONES  
(CLUETRAIN MANIFESTO)

## CONCLUSIÓN: ¿ES POSIBLE VENDER MUEBLES POR INTERNET?

- Depende del tamaño de tu tienda y de la comunicación que hagas
- Estamos en la dictadura del cliente
- Cuestión de CONFIANZA

GRACIAS POR VUESTRA  
ATENCIÓN

ZUEN ARRETA ESKERTZEN  
DIZUEGU