

Superando las expectativas. El grupo español BEME lleva la señalización digital y PLV a las cotas más altas de satisfacción del cliente. Y mucho más allá.



Reto:

Grupo BEME no quiere quedarse al margen. La empresa está empeñada en permitir que todos sus clientes sepan que está enteramente preparada, más que dispuesta, y desde luego completamente capaz de involucrarse en cada fase del proceso relativo a la creación e implementación de señalización y expositores PLV, publicidad en el lugar de venta, que requiera impresión digital.

“Pedimos a nuestro director de diseño que buscará la mejor impresora UV del mercado que cumpliera con nuestras exigencias y retos: alta productividad, flexibilidad en soportes, impresión con tinta blanca y calidad excepcional.”

Esta propuesta incluye todo, desde la concepción y diseño a la impresión digital y producción final, así como la instalación, el mantenimiento continuo e incluso la evaluación posterior para ayudar al cliente a determinar la eficacia de los expositores en la promoción y comercialización de sus propios productos y servicios. En definitiva, esto es precisamente lo que Grupo BEME se propone cumplir con todos los proyectos que realizan.

Es por ello que el lema “Desde el diseño hasta el punto de venta”, uno de sus slogan fundamentales de marketing, puede pecar en realidad de modesto. De hecho, para BEME es mucho más que eso.

Modesto o no, la empresa basa su fortaleza en la dedicación y motivación de su personal cualificado, así como en los avanzados recursos tecnológicos que utiliza para crear proyectos exclusivos en



Solución:

“Elegimos la impresora UV VUTEK GS3200 de EFI para rígidos y rollo a rollo, junto con el RIP EFI Fiery XF.”

PLV y rotulación. No es una sorpresa para nadie en la zona que Grupo BEME sea uno de los líderes decisivos en la industria de la señalización digital en toda España y Portugal.

Auto-confianza y experiencia.

“Tenemos la confianza y los conocimientos técnicos, un equipo muy bien compensado, así como productos que ofrecen algo nuevo, y disponemos también de sistemas de producción que superan todas las expectativas. Esas son las razones por las que somos tan productivos”, sostiene Eduardo Calvo director de marketing de Grupo BEME, hablando en nombre de la empresa desde su sede central en Fuenlabrada, municipio a unos 20 kilómetros al suroeste de Madrid. “No somos sólo otra empresa más de diseño industrial y rotulación”.

De hecho, nunca lo han sido. Fundada hace más de 25 años por Víctor Bouzas, los inicios de BEME se remontan al taller propiedad de su padre, un marchante de arte que también producía marcos. Viendo la obra de su padre, Bouzas percibió que la calidad y estética de la señalización y de los expositores era casi tan importante como los productos que comercializaban; y no sólo el material gráfico sino todo tipo de bienes y servicios. Con esto en mente, creó una compañía llamada BEME Diseño, se dirigió a clientes potenciales, como bancos y oficinas en polígonos industriales, y construyó su nueva empresa en torno al concepto de sustituir los fríos cuadros o fotografías enmarcadas por expositores fascinantes que promocionaban una amplia variedad de productos, programas y actos.

“Cada expositor que Víctor había vendido tenía un cierto toque y estilo diferente”, comenta Calvo. “Y a partir de ahí, la compañía creció paso a paso hasta convertirse en el grupo que es actualmente”.

De hecho, hoy en día son tres empresas en una; BEME para el diseño y la creación, ExpocomHD de investigación y desarrollo, y Kort-Kenical para la instalación. Más de 50 empleados trabajan en las cinco fábricas en Fuenlabrada, la cifra de ventas del grupo se eleva a alrededor de 8 millones de Euros anuales.

El punto de venta, de acuerdo con representantes de Grupo BEME, se está convirtiendo de nuevo en un método de comercialización de gran importancia. Los presupuestos de marketing en PLV van en aumento, comentan, mientras que disminuyen los presupuestos de publicidad en televisión. A su vez, los presupuestos para rotulación exterior están creciendo. “Dónde se capta el interés del público es en el punto de venta”, añade Calvo. Y esto es exactamente lo que Grupo BEME pretende.

Actitud enfocada al cliente.

Una de los motivos por el que Grupo BEME no quiere quedarse al margen de ningún proceso en señalización se debe a la filosofía de la compañía de que el éxito se basa en satisfacer cada necesidad de cada cliente. Para los empleados de Grupo BEME la única forma de conocer las necesidades de sus clientes es formando realmente parte de su mundo, codo a codo con del cliente desde que se concibe el proyecto, a lo largo del proceso de producción, durante la entrega e instalación, y luego a lo largo del servicio y asistencia. Es un esfuerzo enorme que requiere organización y una planificación rigurosa, y es, al menos parcialmente, el por qué las cinco fábricas del grupo están tan especializadas, con personal cualificado dedicado a cada función. Una nave industrial de Grupo BEME combina las oficinas con los procesos de producción relacionados con la madera y el plástico, otra

nave está dedicada casi exclusivamente al metal, la tercera se concentra sólo en la impresión, y las dos naves restantes están asignadas a preparación de envíos para los instaladores y almacenaje. Los ejecutivos de la empresa consideran que es una de las mejores formas de centrarse completamente en todas las facetas del negocio, sin dejar nada fuera.

Bouzas y Calvo junto al director gerente Enrique Hernández, quien supervisa la coordinación diaria, constituyen sólo una muestra de los profesionales de Grupo BEME cuya creatividad y compromiso ha permitido crear las maravillas promocionales de Toys R Us, Banco Popular, BBVA, Callaghan (zapatos de diseño), grandes cadenas como DIA, Midas y otros clientes importantes, en total más de 150. Los rótulos y expositores de Grupo BEME aparecen en oficinas, en el punto de venta, convenciones y exposiciones, en el lanzamiento de productos y para otras aplicaciones de promoción y venta. La gran variedad de materiales que utilizan en la impresión digital de rótulos, PLV y otras aplicaciones de señalización van desde la madera, vinilo y lona hasta el aluminio, plástico, foam y muchos más materiales.

“Victor Bouzas ha afirmado siempre que la única forma de ser competitivo es diferenciándose y ofreciendo algo nuevo”, explica Calvo. La diferencia de Grupo BEME es evidente en muchos aspectos, como su capacidad para combinar materiales, soportes, procesos e ideas en un mismo trabajo; su aptitud metódica para instalar productos terminados en las instalaciones del cliente, y en lugares remotos, y su afán para aportar ideas y sugerencias adicionales a cada cliente, incluso una vez completado el trabajo inicial.

“Se nos conoce, y la intención es continuar siéndolo, por nuestra actitud profesional, nuestro servicio versátil y por nuestra calidad e innovación a precios competitivos”, añade Calvo.

Aunque la rentabilidad es siempre un objetivo de Grupo BEME en beneficio de sus clientes, el director de marketing reconoce que en algunos casos puede ser más eficaz una opción con un coste algo mayor. En esos casos, dice, la empresa hace todo lo posible para asegurar al cliente que la sugerencia es acertada y está bien planificada, y que harán todo lo necesario para asegurarle la más alta calidad y a un precio razonable. Los clientes, dice Calvo, saben que pueden confiar en los conocimientos de BEME, sus propuestas y capacidad para convertir cada idea en un resultado práctico.

Tecnología enfocada al cliente.

Estos mismos conocimientos empresariales han ayudado a Grupo BEME a seleccionar los componentes adecuados para ser utilizados en sus instalaciones de producción a fin de lograr sus objetivos a menudo complejos, teniendo en cuenta la gama de soportes y materiales utilizados en la mayoría de proyectos. Su adquisición más reciente ha sido la instalación en enero de 2010 de una VUTEK GS3200 de EFI, una impresora UV para rígidos y material rollo a rollo, junto con el RIP EFI Fiery XF. La velocidad de la impresora, su productividad y accesibilidad la han convertido en la opción perfecta para Grupo BEME. Es la primera instalación de este tipo en España.

“Le pedimos a nuestro director de diseño que buscara la impresora UV que mejor se adaptara a nuestras necesidades y retos. Nos recomendó VUTEK GS3200, y ha superado todas nuestras expectativas”, sostiene Calvo. “Para ser sincero, no habíamos previsto tantas ventajas como terminamos disfrutando. Con VUTEK, hemos eliminado todas las limitaciones que teníamos en impresión de mayor anchura, en la necesidad de imprimir con tinta blanca y en nuestros esfuerzos para ahorrar más tiempo.”

Esta impresora ofrece calidad fotográfica 1.000 dpi, tecnología de gotas de 12 picolitros para todos los colores incluido tinta blanca, capacidad de impresión en tres capas para gráficos de punto de venta de alto impacto; productividad 223 m² por hora; impresión continua rígido a rígido, rígido a hojas y rollo a rollo; anchura de impresión de 3,2 metros, lo que requiere menos espacio que la mayoría de equipos comparables.

Una vez Grupo BEME hubo eliminado todas las limitaciones, empezaron a acercarse a las empresas y diversos tipos de trabajos a los que antes no optaban. En resumen, si existían trabajos que se habían descartado tan sólo hace unos meses por coste de impresión, ahora ya podían acceder a ellos.

El RIP Fiery XF es un procesador rápido y de alto rendimiento, con un flujo de trabajo automatizado que permite reducir el tiempo de producción por su flexibilidad y facilidad de uso. [La impresora VUTEK GS3200 y el RIP Fiery XF obtuvieron el galardón Mejores Soluciones para Gran Formato en los Premios Europeos 2010 de Impresión Digital.]

Resultados:

“No habíamos previsto tantas ventajas como terminamos disfrutando. Con VUTEK, hemos eliminado todas las limitaciones que teníamos en la impresión de mayor anchura, en la necesidad de imprimir con tinta blanca, y en nuestros esfuerzos para ahorrar más tiempo.”



VUTEk es la única impresora UV que permite imprimir tres capas en una pasada. “Sólo como un pequeño ejemplo de cómo nos ayuda a eliminar barreras; el sistema nos permite imprimir a la vez en las dos caras de un sustrato de vinilo para que las imágenes sean correctas en ambos lados, que es precisamente lo que se necesita para escaparates,” explica Eduardo Calvo.

Y mucho más allá.

“Una vez el trabajo está terminado, no nos olvidamos de los clientes”, añade. “Nuestros ojos son los ojos del cliente. No es sólo <Del diseño al punto de venta>, vamos mucho más allá.”

Y esto tiene un significado aún más profundo para Grupo BEME. A diferencia de muchas compañías del sector, su departamento de I+D (que también llaman de Innovación) trabaja con diligencia con productos, diseños e ideas tecnológicas que podrían entrar en juego dentro de tres o cuatro años -y mucho más allá. El personal está pensando siempre no sólo en sus propios productos y tecnologías, sino también en el tipo de productos y tecnologías que los clientes necesitarán comercializar y promocionar en el futuro, como los relativos a energías alternativas y renovables.

“En otras palabras, nuestro continuo crecimiento depende tanto de las necesidades de nuestros clientes como de nuestras propias ideas”, dice Calvo.

Cuando ambas fuentes de crecimiento continuo se combinan, como en Grupo BEME, es evidente que nunca, de ninguna manera, se puede quedar fuera del apasionante mundo de la señalización de alta tecnología, PLV y otras formas de visualización digital y promoción en toda España -y mucho más allá.

Deje atrás a la competencia y benefíciense de las soluciones de impresión integradas Fiery®, VUTEk®, Jetrion®, Rastek™, Print MIS y Web-to-Print (impresión desde web) de EFI. Para obtener más información, visite www.efi.com.

Rentabilice la impresión con EFI.

EFI™ (www.efi.com) es el líder mundial en servidores y controladores de impresión digital y en soluciones de impresión MIS, Web-to-Print (impresión desde web), de supergranformato, de gran formato y de impresión industrial por chorro de tinta. EFI se esfuerza por ofrecer a los clientes una ventaja competitiva con sus productos galardonados y ampliables, desde la creación hasta la impresión, que maximizan la productividad y aumentan los beneficios.