

GRUP MANAU consolida la pieza de gran formato como estrategia de su modelo de negocio

Hace aproximadamente unos dos años, el distribuidor de materiales de construcción **MANAU, SA**, uno de los almacenes distribuidores de referencia en Catalunya fundado en el año 1942, consolidó el cambio en su modelo de negocio a través de la implantación de un sistema omnicanal en su tienda de Badalona como prueba piloto, basado en el acercamiento al cliente final, tanto profesional como particular, a través de las propias tiendas físicas que el distribuidor tiene en las localidades de Barcelona, Badalona y Vallirana, y a través también de una estrategia tanto *online* como *offline* basada en poner en contacto a profesionales y usuarios finales/particulares, con el objetivo de llevar a cabo proyectos de calidad y siempre con la colaboración de sus clientes del **Club del Reformista**.

Ahora, MANAU da un paso más en esta estrategia de negocio y posiciona la pieza de gran formato como un elemento de valor añadido en la relación entre el profesional y el cliente final. Para **Víctor Manau, Director Comercial de Grup Manau** y representante de la cuarta generación de esta importante empresa familiar con una facturación superior a los 16 millones de euros en el año 2018, “se trata de poner en valor este producto a través de toda una labor de presentación del producto al cliente final, pero también y muy importante de organizar jornadas de formación en la colocación de este producto a nuestros clientes profesionales”. Para ello, la empresa ha adecuado una sala colindante a la zona de exposición, donde junto con RUBI, el fabricante de herramientas para corte de cerámica, organiza este tipo de jornadas de formación para sus clientes.

Para MANAU, ser miembro de **Ibergroup**, uno de las principales grupos de distribuidores multiespecialistas del país, le ha permitido optimizar estos procesos de cambio, desarrollando marcas propias de altas



▲ Punto de venta de Manau en el centro comercial Montigala en la localidad barcelonesa de Badalona.



▲ Impresionante aspecto de la zona de exposición, presentación de producto y asesoramiento técnico.

prestaciones, además de obtener un intercambio de sinergias con el resto de asociados que también le han ayudado a desarrollar estrategias focalizadas en generar estrategias de valor añadido.



▲ Ambiente y exposición de piezas de gran formato.

