

Las primeras tiendas NCS

Casi al cumplir el primer año de vida NCS, ha abierto sus primeras cuatro tiendas con imagen NCS. Síntoma, sin duda alguna, que el camino que iniciamos es el correcto y que nos anima a todos los demás a seguir sus pasos. Estas tiendas son: NCS Mahadahonda, NCS Villaviciosa de Odón, NCS Madrid Salamanca y NCS Chamberí. A continuación charlamos con Juan Carlos de Villaviciosa de Odón sobre su experiencia en el cambio de tienda Beep a tienda NCS.



NCS - ¿Qué balance harías de tu salida de Ticnova?

J.C. - La salida de TICNOVA ha sido cordial. Un simple contrato de rescisión en el que nos declaramos sin deudas mutuas y nos comprometemos a no reclamarnos nada judicial ni extrajudicialmente. Nuestro único compromiso es no usar la marca BEEP, para lo cual he tenido que enviar fotos después de quitar los carteles de BEEP. Han sido totalmente correctos.

Creo que TICNOVA no va a ir bien en el futuro, sino más bien va a peor. He mejorado la confianza, los márgenes, la agilidad y la TRANQUILIDAD..... Prácticamente no encuentro ningún punto en contra del cambio. Estoy seguro que intentarán sujetar la zona de Cataluña, no hay más que ver que la publicidad de los partidos son toda en F.C. Barcelona y algún equipo del norte. No veo nada en Real Madrid, ni Atlético de Madrid. Además veo que la publicidad es ofrecer un portátil de 299€, y yo no quiero vender este tipo de producto de bajo coste que da más problemas que dinero, Ni siquiera de gancho, porque el tipo de cliente que busca este producto no me interesa.

Me veo libre del Beep News que para mí era una carga y una imposición de precios y productos, y sobre todo, me he librado de los portátiles impuestos. Ahora veo que eso de que la informática no tiene apenas márgenes y que el mercado está así, no es cierto.

NCS - ¿Cómo crees que afectará a tus clientes este cambio?



J.C. - Si a mí me afecta para mejorar, como ha quedado claro en el punto anterior, a mis clientes también les tiene que ir mejor por lógica. Además los clientes creo que ven los cambios siempre con esperanza de que sean mejores. Es inherente al ser humano. Si yo lo hago mejor, con mejores herramientas, ellos también se beneficiarán. Además en la zona de Madrid, BEEP tampoco tiene una imagen tan consolidada, de hecho, creo que es la zona donde más tiendas cierran. No sé si en zonas como Cataluña puede ser diferente, pero aquí no me va a afectar negativamente. Estoy seguro. Ni siquiera me preocupa

mucho que abran otro BEEP en el pueblo, no le auguro futuro. Yo he cambiado el sentido propuesto por la franquicia para poder adaptarme a mi zona de influencia. Con la forma de trabajar de BEEP no habría superado los dos años.

NCS- ¿Crees que puede atraer a nuevo público el cambio de imagen?

J.C. - Yo creo que sí. Ahora dispongo de más dinero para hacer publicidad en mi zona, ya que antes la publicidad de BEEP llegaba poquísimo a este pueblo. Con el ahorro de costes que me ocasionaba la franquicia en royalties, costes de aval, portátiles que no podía vender,... puedo elegir la publicidad que más me interese en función de la demanda de la zona.

Ahora la gente se para a mirar la tienda, la ven como algo nuevo, ya que cuando algo está en el mismo sitio y no cambia, al final se vuelve invisible. En el momento que ven un cambio, todo el mundo se interesa y mira.

NCS- ¿Cuáles son tus expectativas de futuro con NCS?



J.C. - Creo que NCS va a seguir creciendo, y mucho. La política "altruista" que tiene genera confianza y mucho valor añadido. No da la sensación de que parte de tu beneficio se lo llevan otros. Se trabaja muy bien, y casi todo son aciertos. Necesitamos abrir muchas más tiendas NCS. Cuantos más seamos mejor para todos.

NCS- ¿Cuáles son los aspectos que más valoras de NCS?

J.C. - Profesionalidad, dedicación, negociación, eficiencia, imagen, interés real por las tiendas.

Las 4 primeras tiendas NCS

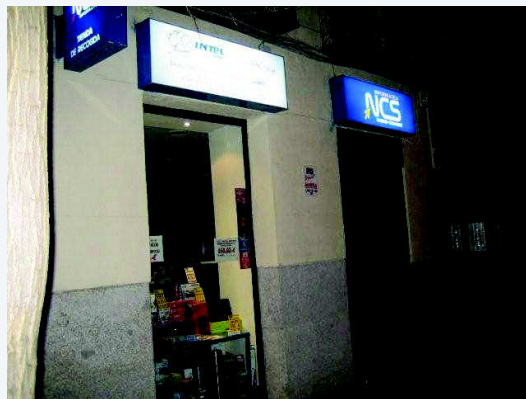


NCS Mahadahonda



NCS Madrid-Salamanca





NCS Madrid Chamberí



NCS Villaviciosa de Odón

Nuevos acuerdos NCS

En NCS trabajamos continuamente en la búsqueda de nuevos acuerdos que os aporten más valor y más oportunidades de negocio.

Había dos sectores en los que cojeábamos un poco y que muchos de vosotros nos estábais pidiendo acuerdos. Uno era el del software y otro el de los componentes. En ambos casos las negociaciones han sido largas, pero finalmente han llegado a buen puerto.

En el área del software hemos llegado a un importante acuerdo con GTI, proveedor que muchos de vosotros ya conocáis y comprábais desde hace tiempo. Recordaros a todos que no es sólo un proveedor de software, sino que lleva además hardware como redes con marcas como Linksys y Dlink, discos duros, como Iomega, Lacie, maletines de portátil y diversos artículos más.

En el área de los componentes el acuerdo es con SCE que dispone de una amplia gama de componentes de pc y portátiles. Trabajan las marcas más importantes como Asus, Gigabyte, Asrock, Kingston, Seagate... Además completan su gama con ratones, teclados, Sais y algo de networking.

Confiamos que estos acuerdos sean de vuestro agrado y os ayude a aumentar vuestras ventas y vuestros márgenes.