

# Ideas imaginativas

*tenemos soluciones a cualquier reto del sector retail desde grandes a pequeños proyectos porque para **i+i** todos son importantes*

Teléfono  
+34 915.746.599

Ideasimaginativas@yahoo.com  
[www.ideasimaginativas.com](http://www.ideasimaginativas.com)





## Quienes Somos

*La empresa ideas imaginativas, está formada por un equipo de profesionales especializados, y una estructura adecuada para el desarrollo de nuestros servicios.*

*Estamos especializados en soluciones Retail, acompañando a las empresas desde el comienzo en sus planes de **EXPANSIÓN**, ayudando en la búsqueda de localizaciones, socios, personal y medios necesarios para la optima gestión de los puntos de venta.*

*“Nuestro trabajo, es interpretar las tendencias actuales, y convertirlas en **PRODUCTO**, colecciones y Bestsellers adecuadas a los estilos de vida de los consumidores para cada mercado”.*

*Sabemos la importancia de la supervisión del Punto de Venta, por eso es una parte fundamental en nuestras propuestas. La supervisión en cada punto estratégico es lo que asegura una correcta implementación de la estrategia en **ESCAPARATISMO y VISUAL MERCHANDISING** de la marca.*

*Con experiencia en medianas y grandes marcas, nuestro diferencial está, en detectar la necesidad de posicionamiento de marca-cliente, y generar las acciones acordes. Potenciamos la exhibición del producto a través de Visual Merchandising y Escaparates, lo que se refleja en mayores Ventas.*

*Por ello, creemos que somos un referente dentro de un mercado cada vez mas competitivo.*



Rafael Alonso

Aporto una amplia experiencia prestando los servicios de **expansión y gestión** de shop in shop, dentro del formato grandes Almacenes y Franquicias.

Mi objetivo es prestar un servicio de calidad y personalizado según las necesidades de cada cliente, fomentando una relación a largo plazo con nuestros candidatos basada en la comprensión de sus necesidades y el conocimiento del sector.

Mi función primordial, es dar **servicios de consultaría de Expansión-Gestión** y generar sinergias entre las empresas.



Andrés Gómez

Soy una persona con Iniciativa, gran capacidad de organización y de Identificar las necesidades de los clientes y aportar soluciones a los planteamientos. Buena capacidad de adaptación, orientación al logro y por tanto a la consecución de las tareas y objetivos. Alta capacidad de comunicación, destacando un trato social fluido, agradable en las relaciones interpersonales, donde me desenvuelvo con naturalidad y comodidad.

Como objetivo, es crear sinergias profesionales en un mercado cada vez más competitivo, ofreciendo una experiencia en **Visual merchandising**, gestionando, formando equipos y coordinando distintas actividades con otros departamentos o empresas.



Javier Carrión

Soy un enamorado de las relaciones humanas y como consecuencia de ello, disfruto muchísimo desempeñando mi profesión, también me encanta compartir mis conocimientos, habilidades y experiencias con otras personas. Formado como profesor de ventas y relaciones humanas en el instituto Dale Carnegie, hace más de veinte años, he tenido la gran suerte de pasar por unos cuantos sectores y trabajar con unos cuantos equipos comerciales.

Mi objetivo, es colaborar en la **formación de los Equipos Comerciales**, ayudando a, realizarse profesionalmente atendiendo al público.

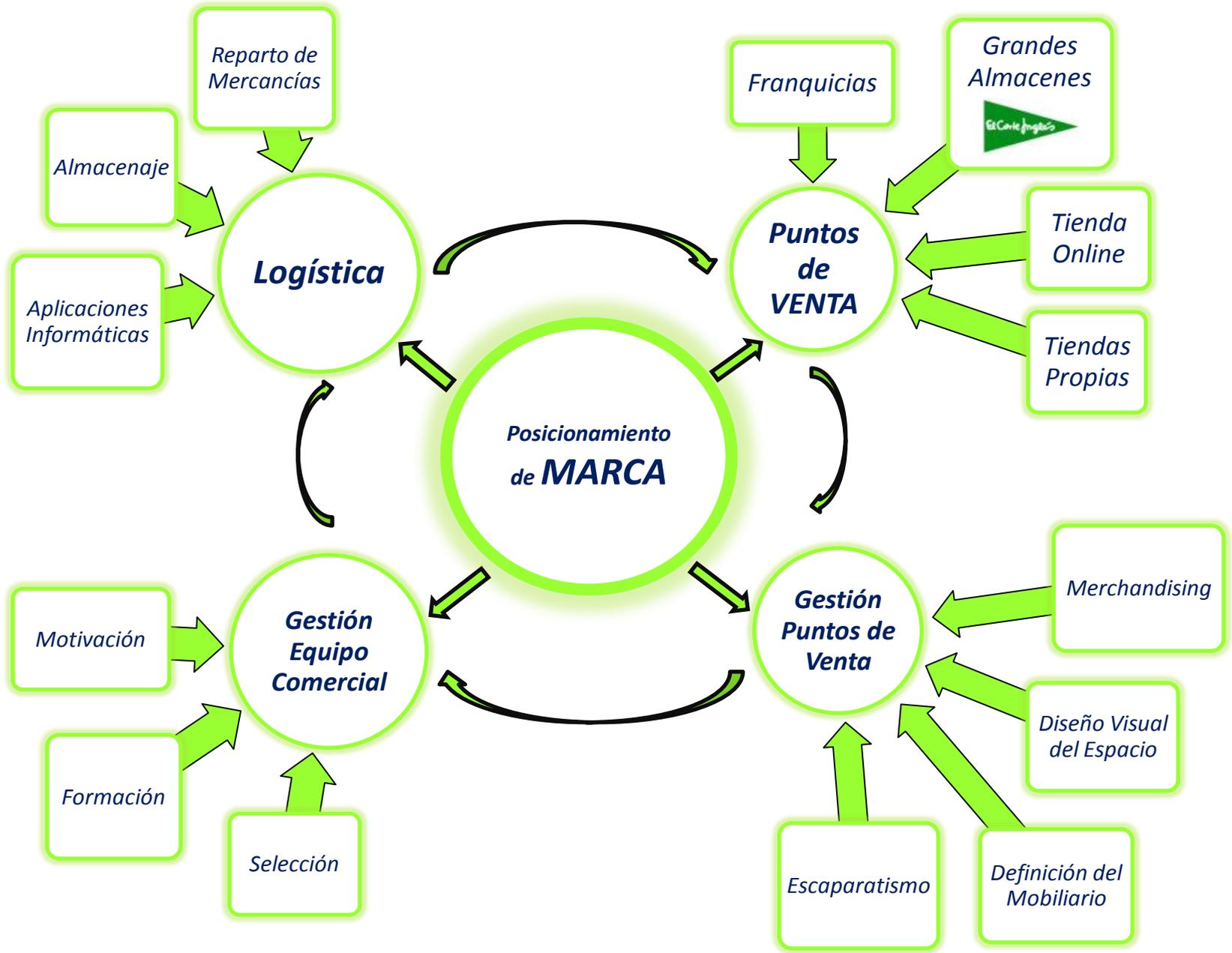


Fernando Oliver

Soy Economista por la UAM, PDD por el IESE y Máster por UCM. Con más de 20 años de experiencia profesional en diversos sectores y funciones, me he especializado en los 10 años en mejorar y optimizar las operaciones, colaborando en el lanzamiento y mejora operativa de diferentes proyectos empresariales, en particular en la Gestión de la Cadena de Suministro.

Mi objetivo es ayudar a las organizaciones a organizar y mejorar su **Cadena de Suministro**, aportando soluciones que mejoren la eficiencia y por tanto la rentabilidad.

**Contamos con colaboradores expertos, dependiendo de las necesidades de cada proyecto, minimizando los costes estructurales de nuestra empresa. De esta forma, podemos ofrecer el mejor servicio, y reducir los costes en cada proyecto.**



## PUNTOS DE VENTA

**Es importante definir, donde posicionarnos:** dentro de grandes almacenes (  ), en el interior de centros comerciales, en calles específicas o por ultimo con una estrategia online. Con todos estos entornos mantenemos una estrecha relación (directivos, propietarios, y una actualización de la información continuada), para poder acceder a cualquiera de ellos con suma rapidez y eficiencia.

Partimos de la base de datos facilitada por el cliente, y complementamos con nuestra base de datos, así como con los conocimientos del sector, que dispone nuestro equipo (conocimientos de localizaciones claves, y contactos afines al Sector). Realizamos un seguimiento continuo, para asegurar la rentabilidad del negocio, con asesoramiento y gestión continuada, con cualquiera de los departamentos internos y externos.

**Grandes almacenes:** línea de expansión para España y Portugal, apropiada, para marcas que quieran posicionarse de una forma rápida, y con garantías de estar ubicadas, en los mejores puntos de venta de cada ciudad.

Además, se consigue una proyección internacional eficaz, para futuros planes de expansión de la Marca.

**Franquicias:** buscamos el perfil adecuado para cada, marca y trabajamos codo a codo con el franquiciado hasta la ejecución completa del proyecto, con el fin de llevarlo a cabo, en las condiciones optimas. Formamos y tutorizamos Propietario- Personal hasta la apertura del negocio, y posteriormente realizamos gestiones continuas para el mantenimiento del know how de la marca.

**También apoyará, en la gestión** continuada de las nuevas aperturas de la marca.

**En definitiva, nuestra experiencia y profesionalidad nos permite que realicemos el más intenso control sobre los proyectos, pudiendo garantizar a nuestro cliente la mejor calidad y servicio.**

## GESTIÓN PUNTO DE VENTA: **VISUAL MERCHANDISING**

*Formado por un grupo con experiencia, que unimos nuestros conocimientos para proponer a nuestros Clientes, distintos caminos de comunicación en sus puntos de venta. Generamos ideas, para la creación y diseño de “toda” la estrategia de Visual merchandising y Escaparatismo.*

**El trabajo se define en cuatro etapas:**

**VALORACIÓN:** *Es la fase en la que se realiza un acercamiento profundo de las necesidades del cliente y las condiciones de las tiendas. Se recoge la información y se establece la base de datos de los clientes.*

**PROPUESTA:** *Planificación de las acciones visuales. Según la campaña del momento, en esta fase se elabora una propuesta, Presupuesto y se define tiempos para implantar. Donde se alinean la funcionalidad, requerimiento estéticos y otras variables de la marca.*

**REALIZACIÓN:** *En esta fase una vez aprobada la propuesta según campaña en todas sus dimensiones, entramos en el diseño, fabricación e implantación, entiendo según campaña, asesorando al punto de venta con un criterio estético-comercial.*

**EVALUACIÓN:** *Evaluamos el grado de satisfacción de nuestros clientes, tomándolo como punto de partida para una continua mejora en los procesos.*

*El equipo creativo de "i+i", generara ideas y conceptos a partir del **BRIEFING** presentado por el cliente, el cual recoge la filosofía de la colección, colorido, texturas, etc. Con dicha información intentamos presentar la mejor solución creativa.*

*El equipo de merchandiser, realizara las distintas implantaciones de producto en los puntos de venta, teniendo en cuenta las necesidades, que desde los distintos departamentos se transmiten ( Producto y Marketing ). Se encarga de los distintos montajes de los escaparates y presentaciones, en el ámbito Nacional.*

## GESTIÓN EQUIPO HUMANO

### PRODUCTO Y TENDENCIAS

*En I+i somos conscientes de que cualquier acción que realice la empresa de cara a los consumidores debe potenciar la marca, es decir, el posicionamiento y la creencia que se tiene sobre ella. **Es una forma de asegurar los resultados. Profundiza en el conocimiento sobre el producto**, el consumidor, el mercado, y la competencia.*

#### **Actividades de Consultoría:**

*Realizamos consultoría estratégica de marcas para empresas de **Retail**, fabricantes y ventas por catálogos en: Definición de marcas basada en estilos de vida de sus consumidores target, desarrollo de producto, compras y visual para cada temporada.*

*Desde la concepción de su marca, iniciando con la identificación y definición de sus consumidores (target), definición de estrategia y metas con sus equipos de compras y de diseño; desarrollo de producto de cada temporada mediante el análisis e interpretación de las tendencias por temporada-consumidor, Retail Study Tours para el análisis de estrategias y compras de muestras con sus equipos, asesoría en montaje de colecciones, sourcing de producto e implementación de visual merchandising en sus canales de ventas.*

*“Nuestro trabajo, es interpretar las tendencias globales, y convertirlas en producto, colecciones y bestsellers adecuadas a los estilos de vida de los consumidores para cada mercado”.*

#### **Gestión del equipo humano:**

*A partir de las actividades de consultoría estratégica, realizadas por los miembros de nuestro equipo que están constantemente viajando por todo el mundo asistiendo a desfiles, ferias, presentaciones, etc.*

*Se describen las tendencias en los distintos campos que i+i desarrolla, siendo clave la formación de nuestros formadores y responsables de área.*

## DESARROLLO

*El objetivo de Ideas Imaginativas es la de seleccionar, formar y motivar los equipos de ventas.*

*Partiendo de nuestra base de datos, en la que están incluidas personas con buenos perfiles comerciales, elaborada a lo largo de estos últimos 14 años, comenzamos nuestro proceso de **selección**.*

*Una vez seleccionados los perfiles más idóneos al puesto, se complementa el proceso con la **formación** específica necesaria, abordando normalmente tres grandes áreas:*

**Primero:** *la formación sobre los productos y servicios que ofrece la empresa.*

**Segundo:** *la formación en ventas, a partir del conocimiento de las reglas básicas de relaciones humanas positivas; tipologías de clientes; estructuración de la charla de ventas; rebatir objeciones y métodos de cierre.*

**Tercero:** *la formación en las aplicaciones informáticas necesarias para el desempeño de la tarea.*

*Desde este departamento, proponemos programas de **motivación**, orientados a mejorar la actitud, y el sentimiento positivo de pertenencia a la marca, con el objetivo de buscar siempre el máximo rendimiento de nuestros equipos.*

*Ofrecemos la logística más moderna, eficaz y eficiente, para cuidar los costes finales al máximo, y garantizar la mejor competitividad.*



# CLIENTES

