

“La misión de igggual es acompañar a nuestros clientes en cada paso hacia la digitalización de sus negocios”

Desde su aparición en el mercado hace dos décadas, la marca igggual ha construido un catálogo con soluciones innovadoras y asequibles para impulsar la digitalización de las empresas y asegurar la rentabilidad del canal. Esta estrategia le ha permitido convertirse en una marca de referencia en las tecnologías para el punto de venta y en el mejor aliado del canal al que ofrece cercanía y apoyo en todo el ciclo de venta.

Rosa Martín

La marca igggual está celebrando sus 20 años en el mercado con el objetivo de afianzar su propuesta tecnológica que destaca por su calidad a precios competitivos. Desde su aparición en el mercado en 2005, igggual ha apostado por la innovación y un trato cercano a sus clientes. Andrés Ferrer, director de igggual, recuerda que en su trayectoria hay varios hitos destacados como en 2009 cuando alcanzó una gran notoriedad con la “apertura del mayor centro de producción de consumibles reciclados de España hasta la fecha”. En 2012 amplió su catálogo con la introducción de nuevas familias de productos como cables, ordenadores de sobremesa y periféricos. Y en 2020 dio otro paso más trabajando intensamente para renovar tanto la marca como el catálogo de productos, aunque siempre “manteniendo la filosofía que nos caracteriza



Andrés Ferrer, director de igggual

y siempre estando al día de todas las novedades del mercado”, según subraya el responsable. Este trabajo le ha posicionado como

una marca de referencia en el ámbito de las soluciones para el punto de venta, aunque en su oferta también se encuentran periféricos, soluciones de proyección, cables, cargadores, soportes para pantallas y otros productos de conectividad.

Rasgos diferenciales

“Somos una marca en crecimiento que busca consolidar una identidad clara, fiel a los valores que queremos transmitir”, recalca Ferrer. En esta construcción de su marca la compañía se distingue de las grandes multinacionales del sector por su equipo de profesionales. El directivo señala que cuenta con la “determinación y el esfuerzo de un equipo que trabaja con la misma pasión de quienes cada día levantan la persiana de sus negocios para sacar a sus familias adelante”.

Este enfoque hace que el proveedor se sienta identificado con el público al que se dirige y que su esfuerzo se centre en diseñar “soluciones tecnológicas duraderas, prácticas y accesibles. Queremos que puedan digitalizar y modernizar sus negocios sin necesidad de realizar inversiones desproporcionadas”.

Dar a conocer sus productos para que sus clientes vean su fiabilidad es una de sus prioridades y, al mismo tiempo, está focalizándose en mostrar las ventajas de su trato cercano y servicio pre y pos-venta. “Queremos que los profesionales que nos eligen se vean reflejados en nosotros, de la misma forma que nosotros nos vemos reflejados en ellos”, subraya el responsable.

Fortaleza en la tecnología para el punto de venta

En la oferta de igqual destacan los produc-



“Diseñamos soluciones tecnológicas duraderas, prácticas y accesibles”

tos de proyección y los destinados al punto de venta. Estos últimos constituyen uno de

los pilares de su propuesta porque el mercado de las soluciones para el punto de venta vive un momento de plena transformación. Los negocios necesitan nuevas herramientas para digitalizar sus procesos y gestionar de una manera más eficiente, aunque no siempre los productos se adaptan a sus presupuestos. Para resolver esta problemática igqual ha “convertido este entorno en nuestra mayor fortaleza. Nuestros *product managers* conocen en profundidad la categoría y han trabajado durante años en el desarrollo de soluciones que combinan prestaciones técnicas avanzadas con precios mucho más accesibles”, destaca Ferrer. Este trabajo, fruto del compromiso y dedicación del equipo, le permite competir con otras marcas en el mercado y seguir ampliando su catálogo con nuevas soluciones ya que su misión es “seguir posicionados en este segmento y acompañar a

nuestros clientes en cada paso hacia la digitalización de sus negocios”.

La compañía mantiene su apuesta por este segmento, aunque también empuja sus otras líneas de producto para satisfacer todas las necesidades de sus clientes.

Estrategia de canal

El objetivo de igggual es que el cliente final perciba que es una marca de referencia por sus productos, que destacan por su buena relación entre calidad y precio y por ser duraderos. Para lograr este objetivo cuenta con un aliado imprescindible: su red de distribución, a la que otorga un papel principal en su estrategia y con la que mantiene una relación de confianza. “Buscamos que confíen plenamente en nosotros y que nuestra relación sea realmente simbiótica y beneficiosa para ambas partes”, explica Ferrer.



“Nuestro enfoque está en seguir un camino de esfuerzo y mejora continua”

Dentro de esta línea de acción se encuentran todos los recursos y servicios que ofrece a su red de distribución, comenzando por su política de precios que está orientada a que puedan obtener un buen margen de beneficio “porque sabemos que es esencial para que todos salgamos ganando”.

Aunque, como matiza Ferrer, el producto no se vende solo por su precio también “debe ofrecer calidad, visibilidad y respaldo de marca reconocida. Por eso les proporcionamos productos con prestaciones y calidad excelentes para que el cliente final quede satisfecho y el porcentaje de devoluciones sea mínimo”.

La compañía también aporta atención pre y posventa de forma cercana. “Nuestros técnicos y comerciales son amables, observadores y siempre dispuestos a ayudar, asegurando que los distribuidores y sus clientes reciban la mejor asistencia posible”, confirma el directivo.

Todos los productos cuentan con tres años de garantía y presta una atención continua a través de varios canales —teléfono, correo electrónico y redes sociales—.

La gestión eficiente del *stock* junto con el marketing y la comunicación completan los recursos que ofrece a su red de distribuidores para que pueda llegar al cliente final con la garantía de disponer de productos fiables de una marca de confianza.

Objetivos

La evolución del negocio de igggual este año está siendo positiva y tras una etapa de consolidación de su catálogo está trabajando en dar a conocer sus ventajas para hacer realidad su propósito de que el mercado le perciba como una marca de valor que acompaña a los negocios en cada paso de su recorrido tecnológico. “Nuestro enfoque está en seguir un camino de esfuerzo y mejora continua, desarrollando conocimientos, competencias y habilidades a



nivel individual y colectivo para avanzar paso a paso hacia esa meta a largo plazo”.

A corto plazo, su esfuerzo también se focaliza en fidelizar a sus clientes y en asentar en su catálogo las últimas novedades que ha

lanzado a lo largo del año. “Ya estamos preparando la inclusión de algunos productos muy novedosos en los próximos meses para que sigan reforzando nuestra propuesta de valor”, anuncia el directivo.