



CONVENCIÓN DE DISTRIBUIDORES JONSERED (SEGOVIA, 3 DE DICIEMBRE)

# IMAGEN DE MARCA

Jonsered reunió el 3 de diciembre en Segovia a su red de distribuidores en España. La Convención, organizada por Comercial de Suministros, contó con una gran presencia de representantes llegados de todos los puntos de la Península. Según los organizadores, fueron cerca de un centenar los presentes que pudieron comprobar *in situ* los nuevos productos, con los que la firma sueca piensa afrontar el reto del próximo milenio.

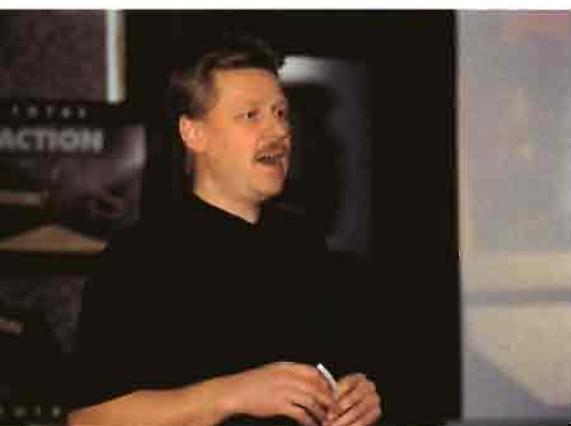


La jornada, desarrollada bajo una perfecta organización, sirvió para definir aún más la imagen de marca que el Grupo Electrolux pretende dar a Jonsered para el próximo milenio. Este nuevo programa, que se implantará durante este año, se verá reflejado en el desarrollo de nuevos productos y una imagen con la que se pretende lograr una mayor presencia en el mercado, con el fin de reportar mejores beneficios a sus distribuidores.

La reunión de distribuidores se inició con una presentación a cargo de Bo Söderholm, jefe de Marketing de Jonsered para Europa y África. Söderholm comenzó analizando la línea de marketing que la firma va a desarrollar en los próximos meses. Una política que va a incidir, mediante campañas sencillas y

eficaces, en la necesidad de afianzar y cuidar la imagen de marca. Asimismo, se apuntó la necesidad de poner en práctica en España algunos argumentos de venta, que han sido previamente probados en otras zonas del mundo con grandes resultados.

La jornada continuó con la presentación, a cargo del jefe de Producto, Håkan Alden, de los modelos que se incorporarán en los próximos meses. Alden comenzó presentando la 2149 Turbo, una innovadora motosierra, ya presente en el mercado, que se caracteriza por su potente motor y una elevada velocidad de cadena que la hacen especialmente indicada para la realización de trabajos de desrame. Asimismo, destacó su facilidad de manejo y gran ergonomía, que permite un mejor control de la máquina.



En cuanto al resto de novedades para el 2000, destacó la incorporación de dos nuevos modelos de motosierras: la 2150, con nuevo chasis y características muy similares a la 2149, y la 2145. Para concluir, recordó el buen comportamiento en ventas que han tenido los modelos 2165 y 2171 turbo en el mercado español durante el pasado año. También apuntó algunas de las mejoras más sobresalientes que se han incorporado a los distintos modelos, mejoras que han afectado principalmente a cigüeñales, carburadores y a los frenos de cadena.

“La venta de accesorios se ha convertido en una parte muy importante de los beneficios de los distribuidores”, afirmó Dagh Larsson, jefe de Producto y responsable del área de Accesorios y Material de Protección. Larsson incidió en la importancia de estos productos a la hora de dar un servicio más completo a los clientes, a la vez que cifran una cantidad en ventas similar a las de las propias motosierras. Incluso en algunos países, la venta de accesorios tiene una mayor participación en los beneficios del distribuidor (23%), que los que proporcionan las motosierras (15%).

También recordó la necesidad de cumplir todas las normas que sobre ‘seguridad y equipamiento’ rigen para todos los países de la Comunidad Económica Europea. Esta circunstancia



permite augurar unas enormes posibilidades de negocio para todos los distribuidores. “Jonsered es una de las marcas que más y mejor satisface este segmento de mercado, con una oferta completa que cubre las necesidades y gustos de un mayor número de clientes”. A este respecto, señaló que están elaborando un programa de accesorios específicos para ‘países cálidos’, con el que esperan alcanzar una importante presencia en nuestro país.

Larsson concluyó apuntando las novedades en accesorios para el próximo

[www.jonsered.se](http://www.jonsered.se)

Jonsered, a la vanguardia del uso de las últimas tecnologías de información, está presente en Internet desde 1996. En su página web, los clientes pueden ver los productos que ofrece y recibir una amplia información y consejos sobre los modelos más adecuados a las necesidades específicas de cada cliente. Esta página está siendo perfeccionada en la actualidad para ofrecer un mejor servicio a sus distribuidores. En ella, por ejemplo, se pueden encontrar los materiales de servicio y listas de recambios. Además, cada distribuidor oficial podrá disponer de un ‘sitio’ para dejar su nombre y dirección en la propia página Jonsered. Una nueva herramienta con la que se facilitará al máximo la realización de los pedidos y el resto de las gestiones de los distribuidores.



año: un casco más ligero y funcional, pantalones menos gruesos que ofrecen la misma protección anticorte, auriculares con protector para la visión, nuevos guantes que permiten una mayor movilidad y precisión, bota de cuero con protección anticorte que permite una mejor transpiración.

La Convención concluyó con unas animadas demostraciones en las que los asistentes pudieron probar ‘a fondo’ varios modelos de motosierras, destacando la buena acogida obtenida de la nueva 2149. Las pruebas se completaron con una demostración de tractores cortacéspedes, que sirvió para adelantar algunas de las novedades que incluirán en el próximo ejercicio, como la incorporación de motores Briggs&Stratton en el modelo ITC 15. Todos los aspectos de las demostraciones fueron seguidos con enorme interés por los distribuidores.



# SATISFACCIÓN

La satisfacción, tanto con los productos Jonsered como por el servicio y la atención prestada por Comercial de Suministros, es un hecho. Para comprobarlo, basta con recoger las impresiones de varios representantes de su red de distribución.

**FRANCISCO SANZ GAITE**  
Sanz Maquinaria Agrícola  
(VALLADOLID)  
8 años como distribuidor



✓ “Elegí Jonsered por entender que se trataba de un máquina de gran calidad, y me encontré, además, con una empresa muy profesional que sabe dar un excelente trato a sus distribuidores.

✓ Desde un primer momento comenzamos con la venta de motosierras y en la actualidad hemos aumentado la gama con la venta de sopladores y de recambios, aunque el punto fuerte de nuestra venta de Jonsered sigue siendo la motosierra.

✓ La firma ha evolucionado hacia un mercado más particular sin dejar su importante presencia dentro del profesional. Se trata de una marca de gran calidad que cuida mucho el tipo de servicio. Jonsered está trabajando mucho en temas de calidad y seguridad, también se está preocupando por crear modelos con un menor peso y más ergonómicos para el operario.

✓ De Jonsered destaco su alta calidad y la imagen que mantiene en el mercado. Comercial de Suministros destaca por su gran profesionalidad y trato que mantiene en todas sus relaciones y compromisos con los distribuidores”.

**FLORENCIO BARRERO**  
Comercial Agrícola Barrero  
(Segovia)  
5 años como distribuidor

✓ “Jonsered es una gran marca, con prestigio y reconocimiento en todo el sector profesional. Cuando hace cinco años me visitó Comercial de Suministros comprendí que era una buena ocasión para hacerme con una de las mejores marcas que puede ofrecer el mercado. Comenzamos con muy pocas unidades y año tras año hemos ido aumentando su número.

✓ Nuestro cliente es el particular de segunda generación que busca la calidad por encima del precio, por eso la firma Jonsered responde a la perfección a sus gustos.

✓ No podemos competir con las grandes superficies en cuanto a precio, y ellas tampoco pueden presentar ni la calidad, ni el servicio que nosotros prestamos. Esto los clientes lo saben y eligen el establecimiento según sus preferencias.

✓ Lo que más destacaría de estos cinco años de relación comercial es la calidad de Jonsered y el servicio que presta Comercial de Suministros. Gracias a su servicio de reposición de recambios, los distribuidores no estamos obligados a disponer de un amplio stock, ya que los pedidos se entregan en breves espacios de tiempo que no llegan a 24 horas”.



**DIEGO NÚÑEZ**  
Bosque y Jardín  
(Huelva)  
15 años como distribuidor



✓ “En estos 15 años habré vendido cerca de 2 000 máquinas Jonsered y, puedo sentirme orgulloso de trabajar con esta prestigiosa firma, que a su vez han dado prestigio y porvenir a mi establecimiento. En estos años no he tenido ningún problema de abastecimiento de recambios.

✓ Lo que más valoro es la seriedad de Comercial de Suministros como firma y la gran colaboración y disposición que tienen para todos los distribuidores. De Jonsered destaco su calidad y su completo servicio. También es destacable la buena colaboración entre los distribuidores de la marca.

✓ Nuestro cliente es el profesional que se dedica al corte para empresas madereras, personas que necesitan de grandes motosierras, por lo que los modelos 2065, 2063 y la 2061 son los que mejor acogida están teniendo. También vendemos bastantes máquinas para el uso de particulares.

✓ El 99 fue bastante bueno, se mejoraron las cifras del 98. Hemos introducido nuevos modelos con los que cubrimos los sectores de hobby y poda. Los nuevos modelos que nos han presentado en esta Convención van a contribuir muy positivamente al crecimiento de las ventas de Jonsered en España”.