

**Estratègies** Sectors tradicionals busquen fórmules per acostar-se als clients finals

**Reportatge**

# Ditex intima amb el punt de venda

**PRÊT-À-PORTER** • Amb una posició consolidada en el món de moda femenina, Ditex assaja fórmules per ajudar les botigues multimarca en la seva tasca **MERCAT CATALÀ** • Tot i exportar, la firma terrassenca centra el gruix del negoci a Catalunya

**Jordi Garriga**  
TERRASSA

**U**na de les noves estratègies que ha de posar en marxa un sector tan necessitat de nous mètodes com el tèxtil és estrènyer més els llaços amb el punt de venda. Aquesta és l'experiència que assaja la terrassenca Ditex, dedicada des de fa quaranta anys a la creació de roba femenina.

La firma, coneguda per les seves col·leccions Anna Mora, roba del dia a dia per a senyores elegants, i Brunella, vestits sofisticats per lluir de nit, ha posat en pràctica, amb el suport del Cidem, un exercici de "tenir més intimitat amb els nostres clients de la distribució", com explica Manel Marcobal, director de l'empresa. Abans de plantejar-se aquesta nova experiència, Ditex va examinar l'estat de la distribució i va detectar tres amenaces per al negoci, segons Marcobal: "en primer lloc, immobiliari-



Alfonso Vargas, responsable de clients, conversant amb Manel Marcobal, director de Ditex ■ CRISTINA FORÉS

es, ja que estan assetjats per ofertes de franquícia; la dificultat de garantir el relleu generacional, ja que els fills dels botiguers perden la vocació i l'excés d'oferta, tant per al botiguer com

per al consumidor". Així, doncs, Ditex ha creat un equip de gent acut al punt de venda en auxili del distribuïdor, i "li ajuda a moure el gènere a la botiga i dissenya aparadors en moments

crucials, com les rebaixes; dóna un cop de mà en la gestió administrativa, fent la caixa o l'inventari." Aquesta experiència és la prova que Ditex, tot i disposar de cinc botigues pròpies, creu a

donar suport a l'establiment multimarca. Com diu Marcobal, "en el futur caldrà potenciar encara més la distribució, i així acostar-nos en millors condicions al consumidor final". Val a dir que l'estratègia de Ditex ha aconseguit que esdevingui el proveïdor de capçalera dels distribuïdors amb què col·labora, tot passant per damunt de les grans marques.

### Per la via comercial

Ditex, que l'any passat va cloure l'exercici amb un volum de negoci de 18 milions d'euros, treballa fonamentalment el mercat català, tot i que un 20% del seu negoci es realitza a l'estranger, i fins i tot disposa d'una delegació a Rússia. La firma ha aconseguit un nínxol al mercat amb un prêt-à-porter que té "un component molt comercial, sense estridències ni agressivitat", com diu Marcobal, que afegeix que l'empresa "ha sabut combinar al mercat un bon preu amb l'exclusivitat". ■

Real State

Grupo Inmobiliario

López  García S.L.

www.grupolopezgarcia.com



## ES VEN CASA A LLAGOSTERA

(urb. Els Escuts a 100 m del poble)

Amb mobles i electrodomèstics, garatge de 100 metres, planta amb menjador de 35 m<sup>2</sup>, gran cuina, dues cambres de bany i dues habitacions d'uns 10 m<sup>2</sup>, segona planta amb terrassa amb vistes a les Gavarres, habitació de matrimoni de 40 m<sup>2</sup> amb vestidor de 12 m<sup>2</sup>, i una altra de 10 m<sup>2</sup>, i una cambra de bany. Terrassa posterior i jardí.



### A LLAGOSTERA (Gironès)

Oportunitat!! Últims habitatges unifamiliars aïllats, d'una planta amb quatre grans habitacions i acabats de luxe, i en un lloc privilegiat del país, a quinze minuts de Platja d'Aro i 15 de Girona a preu de pis: 390.657,87 euros/unitat.



*Et descomptem 12.000 euros per la compra de mobles!!!*

Tel. 619 238 316 (Josep)

Tel. 639 755 167 (Vicenç)

info@obresiserveis.com