sonitron.net

sonitrón

Revista profesional de electrodomésticos, electrónica de consumo y nuevas tecnologías

416
2016

Los servicios, campo abonado a la innovación y al crecimiento

Especial Bazar Navidad

Climatización: apuesta total por la eficiencia

AEG

TE PRESENTAMOS

EL DEFENSOR DE TU BLUSA DE SEDA

PROTECCIÓN PARA CADA FIBRA

Desde ahora incluso las blusas más delicadas se pueden meter en la lavadora. Cada hilo, cada costura, cada fibra se lava y cuida de forma experta. Tus prendas permanecerán como nuevas mucho más tiempo. La avanzada tecnología ÖKOMix mezcla el detergente y el suavizante antes de que entren en el tambor, potenciando su acción incluso a baja temperatura. La protección de las fibras con un cuidado sin precedentes es solo una de las maneras con las que AEG está redefiniendo el concepto de lavado. Conoce más en AEG.COM.ES/CARE

Hisense

THE NEXT EVOLUTION IS HERE

IT STARTS WITH

UEFA EURO2016 FRANCE

Hisense OFFICIAL PARTNER

Red Bull RACING FORMULA ONE TEAM

Hisense TEAM SUPPLIER

www.hisense.es - mail: marketingiberia@hisense.com

editorial

"Domesticar" al cliente

En los últimos años hay una frase que se ha hecho lema para los expertos en distribución y esa frase no es otra que la de que "hay que mejorar la experiencia de compra del cliente". Muy bien. Partiendo de esta premisa, hay que ver cómo se consigue este objetivo. Así, encontraremos recetas que hablan de potenciar la omnicanalidad, de invertir en tecnología en el punto de venta, y hasta de contratar al "Sursum Corda" para que atraiga público...Todo esto está muy bien, pero no olvidemos que hay un aspecto del que no suele hablarse tanto y que, desde nuestro punto de vista, es fundamental; y ese tema es el de las relaciones humanas, el ser capaces de establecer una relación de confianza y, por qué no, de afecto con todos y cada unos de nuestros clientes.

En el capítulo 21 de ese libro mágico que es, "El Principito", de Antoine de Saint-Exupéry, hay un diálogo que el niño protagonista tiene con un zorro, en el que se habla de domesticar como la creación de lazos: "Tú para mí, no eres más que un jovencito semejante a cien mil muchachitos. Además, no te necesito. Tampoco tú a mí. No soy para ti más que un zorro parecido a cien mil zorros. En cambio, si me domesticas..., sentiremos necesidad uno del otro. Serás para mí único en el mundo. Seré para ti único en el mundo...". Pues aquí está la clave. Los tenderos de toda la vida eran mucho más que simples "despachadores" de producto. Eran vecinos, consejeros, hasta amigos...

Es cierto que ahora los tiempos han cambiado y que todo se ha vuelto más frío y distante. Que hay clientes que sólo buscan producto y precio, pero quizas estos últimos ya no visiten nuestras tiendas. Hay que volver a tejer las relaciones humanas en el punto de venta, porque este es su fuerte, frente a la despersonalización de Internet. Y, para eso, los servicios en el punto de venta -y en este número tratamos el tema- son los mejores hilos.

Llega Navidad y tenemos una excelente oportunidad para poner en práctica lo anterior, pensando en el largo plazo. Aprovechamos para desearos una excelente campaña y un 2017 lleno de satisfacciones, tanto en lo profesional como en lo personal.

12

14

En portada
AEG

Dirección editorial / financiera: administracion@globalcc.es

Redactor jefe: Javier Gómez
javier.gomez@globalcc.es

Redacción: Eva Durán
redaccion@globalcc.es

Directora de publicidad: Luisa Perales
l.perales@globalcc.es

Dirección de arte / Diseño: Javier Lanzas
dsgn@globalcc.es

Suscripciones: contabilidad@globalcc.es

Impresión: Comgrafic, S.A.
D.L.: B-33-762-67

¡Síguenos!

facebook.com/SonitronNoticias twitter.com/RevistaSonitron

Sicília, 93, ático 08013 - Barcelona - España
Tel. 902 887 011 / 93 556 95 00
Fax. 93 556 95 60
www.sonitron.es - sonitron@sonitron.es

Desde 1967

22

26

Contenidos

416

3 Editorial
Domesticar al cliente

6 On / Off

8 Curiosidades

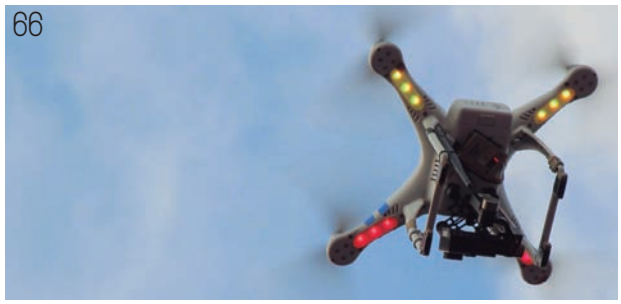
Actualidad

10 Probando la cocina a baja temperatura de Cata y Can Roca

12 LG prepara la Navidad junto con la distribuci n electro

14 Crecimiento interanual del 7% para Ingram Micro

36


66

56

71

18 Candelsa espera cerrar 2016 con 71 millones de facturación

22 Entrevista a Juan Luis Velázquez, Director General de Wolder

26 Los servicios, campo abonado a la innovación y al crecimiento

28 Media Markt: el reto es superar las expectativas del cliente

30 En los servicios, Fnac piensa en omnicanal

32 Worten: financiación y seguros

34 Breves

Producto

36 Especial Bazar Navidad
38 Gama blanca
41 PAE
48 Electrónica de consumo

56 Climatización: apuesta total por la eficiencia

66 Los drones, algo más que juguetes

Ferias

71 Melco 2017
72 Samsung en Hostelco
73 Breves
74 Calendario

LG y su apoyo a la distribuci n

El Programa de Reconocimiento a Pymes del Canal Electro puesto en marcha por LG el pasado septiembre, remarca su apuesta por el canal tradicional. Se trata de una iniciativa que quiere reconocer el valor de los puntos de venta del país como facilitadores de la entrada y actualización de la tecnología de vanguardia en los hogares españoles, pero también como garantes de 35.000 empleos directos e indirectos en España. Fabricantes y tiendas se necesitan mutuamente y cuidar el canal nos parece, además de un acto de responsabilidad, una muy buena inversión.

Los espa oles y los m viles

Según la plataforma online Back Market, especializada en tecnología reacondicionada, España se ha convertido en el país con más "smartphones" por habitante del mundo, junto a Singapur. El 92% de los españoles dispone de al menos uno de estos dispositivos, lo que supone un 4% más que el año pasado. Según los cálculos de Back Market, el número de españoles que cuenta con un smartphone se ha duplicado en los últimos cinco años. A pesar de este dato, el consumo de teléfonos nuevos en España ha tocado techo y las cifras apuntan a un estancamiento en las ventas de estos aparatos.

Como apunta el CEO de Back Market, "la saturación del mercado es la principal causa del estancamiento del sector del smartphone en España. No tiene sentido que los fabricantes de teléfonos móviles lancen un nuevo dispositivo cada doce meses, cuando la vida útil de estos aparatos es de varios años". Nuestra reflexión es, ¿No podríamos ser también los primeros en educación o en la lucha contra el desempleo y la corrupción?

El cibercrimen no se detiene

El auge del Internet de las Cosas y los dispositivos móviles implica nuevos ataques y amenazas. El tercer trimestre de 2016, PandaLabs detectó 18 millones de nuevas muestras de malware creadas en dicho periodo y ofrecía el dato de que el cibercrimen ya supone más del 50% de los delitos cometidos en ciertos países.

De las 200.000 amenazas diarias registradas, los ataques de ransomware y el robo de información para su venta en el "mercado negro" son las tácticas más utilizadas por los ciberdelincuentes. Destaca el incremento de ataques DDoS del mencionado trimestre, el número de vehículos conectados comprometidos y la oleada de ataques de ransomware sufridos por los dispositivos móviles basados en iOS. Está claro que los "malos" también saben utilizar las nuevas tecnologías.

Anunciado en TV

Miele. Para lo que realmente te importa.

Resultados perfectos en 58 minutos.

Tu compañero inseparable se merece el mejor de los cuidados. Confía en los lavavajillas G 6000 EcoFlex de Miele. Gracias al innovador programa QuickPowerWash y al detergente en pastillas UltraTabs Multi de Miele, resultados de lavado y secado perfectos en solo 58 minutos.

UN AÑO DE DETERGENTE **GRATIS***

* Por la compra de un lavavajillas G 6000 EcoFlex de Miele entre el 01.05.2016 y el 31.10.2016, le regalamos detergente para un año (=300 pastillas Miele UltraTabs Multi).

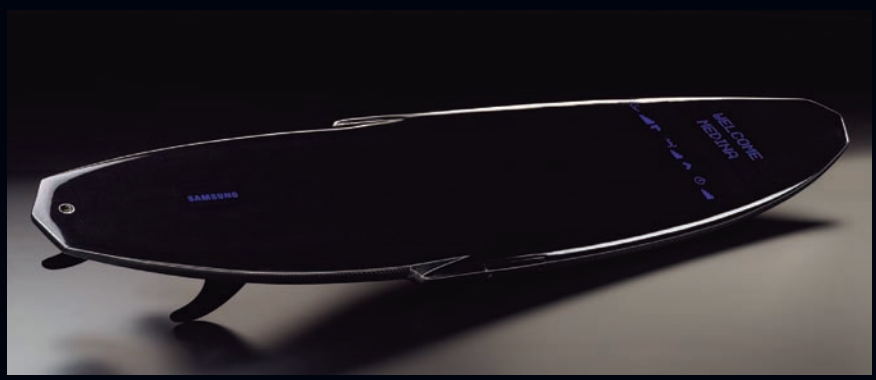
Miele
IMMER BESSER

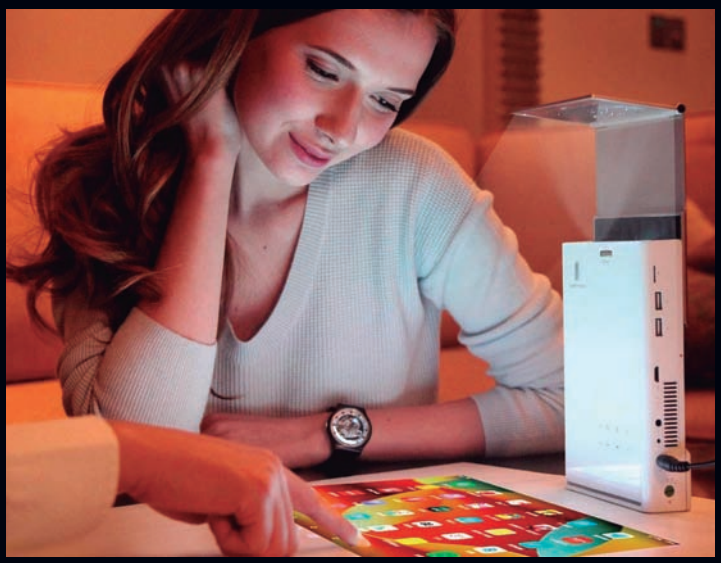
www.miele.es Síganos en nuestros canales YouTube @MieleEspana

Los nuevos patines eléctricos Smartgyro X2 y SmartGyro XL2 cuentan con una aplicación móvil que se conecta a través de bluetooth y permite configurar de forma remota muchos ajustes del patín, así como conocer la velocidad máxima, distancia recorrida, hacer tracking, etc. Ambos modelos integran en su chasis dos altavoces estéreo a los que se puede enviar música desde la app. SmartGyro X2 está ya disponible en 8 colores distintos (blanco, azul, rojo, negro, dorado, carbono, street y urban) a un precio de 269 euros. Mientras que SmartGyro XL2 se puede encontrar en tres colores diferentes (carbono, street y city) por un precio de 369 euros. smartgyro.es

Parrot Pot es una maceta inteligente que riega las plantas de forma automática, a la vez que mide y analiza los parámetros cruciales para su crecimiento. Así, riega la planta automáticamente cuando es necesario, regula el consumo de agua cuando no se está en casa y aconseja sobre el cuidado de la planta. Conectada a un smartphone, mediante un sistema de Bluetooth de bajo consumo, la maceta Parrot Pot permite visualizar y cuidar las planta de una forma interactiva sin precedentes hasta la fecha. Incluye un depósito de riego de 2 litros. Tiene un PVPR de 149 euros. www.parrot.com

Galaxy Surfboard es una tabla de surf inteligente, desarrollada por Samsung para el surfista campeón mundial Gabriel Medina. La tabla, equipada con un Samsung Galaxy S7 en una zona estanca, posee una pantalla LED en su parte superior en la que reproduce notificaciones y mensajes con datos por ejemplo de las condiciones meteorológicas y del mar. www.samsung.com

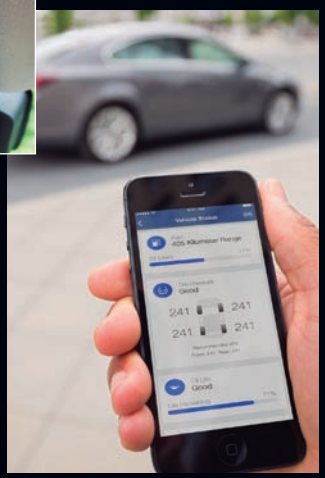




Lazertouch, de Easitech, es un mini proyector que transforma cualquier superficie en una pantalla táctil.Lasertouch proyecta imágenes con un tamaño de entre 20 y 150 pulgadas sobre cualquier pared o superficie para crear una pantalla táctil virtual interactiva. Lazertouch funciona de la misma manera que una tablet PC, con un sistema operativo Android incorporado, aplicaciones para descargar, altavoces, 32 GB de almacenamiento, Bluetooth, Wi-Fi, una batería recargable de 13.600 mAh y puertos para HDMI, USB, auriculares y Micro SD. Lazertouch viene con un lápiz e-pen de infrarrojos, control remoto y puntero.
www.easitech.com.cn

Spire es un aparato de mindfulness que, en vez de controlarnos cuando hacemos ejercicio o nos quedamos sin aire como otras pulseras de actividad, controla cuando respiramos profundamente. Al medir los patrones de respiración y aportar información en tiempo real a través de su app, Spire informa a los usuarios de sus niveles de concentración, tensión y tranquilidad. Además, ayuda a que las personas estén más tranquilas y en estado de mindfulness, mejorando tanto su bienestar mental como físico. Solo hay que enganchar el pequeño dispositivo con apariencia de piedra al cinturón o sujetador, y dejar que Spire se convierta en un yogi personal, informándonos de si nuestra respiración denota tensión o relajación.

Con un precio de venta de 119,95 euros, el sensor de piedra Spire, el cargador inalámbrico y la app para iOS y Android están disponibles de forma exclusiva en las tiendas Apple Store de EE. UU. Y Europa, y en línea en Apple.com, Spire.io y Amazon.com. www.spire.io



OnStar es un revolucionario sistema de asistencia y conectividad personal para el coche. Incluye conexión por voz con un asesor personal, zona WiFi 4G para 7 dispositivos, diagnóstico del vehículo, localización del mismo en caso de robo, descarga de itinerario, respuesta automática en caso de colisión...
www.onstar.com

Probando la cocina a baja temperatura de Cata y Can Roca

El pasado 17 de octubre, tuvo lugar en Gerona, una demostración práctica del nuevo sistema Rocook de Cata

Sobre estas líneas, el Chef Salvador Brugués durante la demostración, y el Rocook.

La Masía de El Celler de Can Roca en Gerona, acogió el pasado 17 de octubre, una demostración de la cocina a baja temperatura con el nuevo electrodoméstico Rocook de Cata, fruto de la colaboración con los hermanos Roca y con la firma de menaje Lékué.

El evento estuvo conducido por el cocinero Salvador Brugués, estrecho colaborador de los hermanos Roca, y coautor del libro "La cocina al vacío".

Rocook es una solución para cocinar a baja temperatura que, como explicó el mismo Joan Roca, recoge la experiencia de más de diez años en la materia por parte de El Celler de Can Roca. Se trata de una placa de inducción portátil (que también puede cocinar a temperaturas normales) que incorpora un sistema de control de la temperatura por grados y un temporizador. El conjunto se completa también con un sensor de temperatura para la cazuela/olla, otra sonda corazón para el interior de los alimentos, el libro "Cocina con Joan Roca a baja temperatura", así como complementos de Lékué para cocinar al vacío, al vapor o por inmersión en líquidos.

Los resultados son alimentos mucho más jugosos, con una textura tierna y firme a la vez, melosa, y que mantienen todas sus propiedades organolépticas. Además de las explicaciones y recetas que contiene el libro, se ha puesto en marcha la web www.rocook.com donde, se puede comprar el producto, se incluyen vídeos explicativos, más recetas y cursos online.

El producto está a la venta en los centros de El Corte Inglés, en algunas tiendas seleccionadas y a través de la web www.rocook.com, a partir de 399 euros.

www.rocook.com

DAIKIN
Climatización

Si quieres disfrutar de la **bomba de calor** más eficiente en invierno y del mejor **aire acondicionado** durante el verano, sólo hay una cosa que puedes hacer:

HAZDAIKIN

La tecnología que cambia el mundo

Más información
www.daikin.es

INVERTER
Máxima eficiencia energética
A+++

TECNOLOGÍA JAPONESA

LG prepara la Navidad junto con la distribución electro

El fabricante presenta un plan de incentivos navideño, dotado con casi un millón de euros

El presidente de LG Iberia, Jaime de Jaraíz, acompañado por el presidente de FECE, José María Verdeguer, presentó el pasado 28 de octubre en Madrid, un plan de incentivos navideño para la distribución electro, dentro del Programa de Reconocimiento a Pymes del Canal Electro, puesto en marcha por LG el pasado mes de septiembre.

Al acto también asistieron el Secretario General y la Directora General de FECE, José Prat y Marta Pérez Dorao, así como el Director General Comercial de LG España, Óscar Cabo, y responsables de la distribución horizontal como Francisco Jurado, de SEGESA; José Vicente Cerdán, de FADESA-Expert, o Roberto Pérez y Anastasi Gallego, de Activa Hogar, que recibieron un homenaje de LG.

El plan, en el marco del Programa de Reconocimiento a Pymes de LG con motivo de su 20 aniversario, incluye incentivos por casi un millón de euros, destinados a fomentar las ventas de cara a la campaña de Navidad.

La acción principal consiste en un Concurso de Escaparates Navideños con el que LG invita a todas las tiendas de electrodomésticos y electrónica a hacer gala de su mejor creatividad con los productos LG más innovadores y, de esta manera, conmemorar sus dos décadas de historia en España. A través de esta iniciativa, abierta a las más de 6.000 tiendas, LG seleccionará 6 ganadores en distintas categorías. El primer premio nacional, al escaparate más ingenioso y completo, recibirá hasta 20.000 euros en productos LG.

Para seguir contribuyendo a la competitividad del canal de distribución electro, LG ha puesto a disposición de estas empresas tres plataformas tecnológicas, creadas para proporcionar formación e información. Por una lado, la plataforma “LG en tu tienda”, con acceso a información sobre promociones, solicitud de reposición de material de marketing para tienda y otros recursos, a la que ya se han adherido más de 500 establecimientos de todo el país. Junto a ésta, LG también ha impulsado otras dos plataformas digitales destinadas a la formación, promociones y resolución de dudas e incidencias.

Este programa, que continuará en 2017, cuenta también con un plan de medios digital y de televisión, así como acciones promocionales en punto de venta para los productos más innovadores de gama blanca y marrón de LG.

www.lg.com/es / www.fece.org

MITSUBISHI ELECTRIC
CALEFACCIÓN

ecodan®
residencial

Calefacción aerotérmica a baja y media temperatura con eficiencia A++

Con ECODAN de Mitsubishi Electric, tendrás calefacción con solo pulsar un botón. Olvídate de almacenar combustible, preparar chimeneas o realizar inspecciones. Calefacción 100% eléctrica, segura, fiable, económica, eficiente y respetuosa con el medio ambiente.

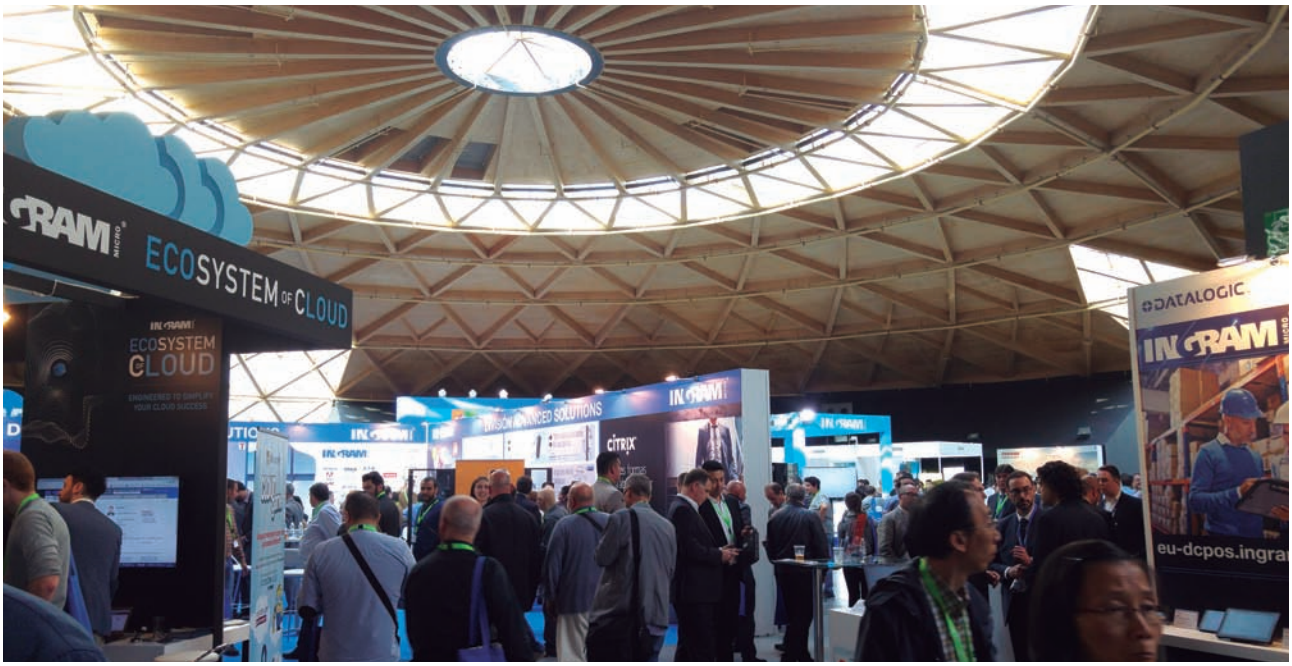
- A++ — 35°C
- A++ — 55°C
- A — ACS (L)
- Impulsión hasta 60ºC — SIN RESISTENCIAS
- Rendimiento 100% a -15ºC
- Calefacción desde -28ºC — EN SISTEMAS ZUBADAN
- ModBus Interface — OPCIONAL
- WI-FI Interface — OPCIONAL

for a greener tomorrow eco Changes

Más información en www.ecodan.es

Crecimiento interanual del 7% para Ingram Micro

El mayorista celebró su Simposium 2016, el pasado 3 de noviembre en Barcelona



Vista del Simposium 2016 de Ingram Micro en el escenario de la cúpula de Las Arenas de Barcelona.

El Simposium de Ingram Micro, que celebró a primeros de noviembre su edición número 15, volvió a repetir el éxito de la cifra récord del año pasado, con la asistencia de 2.500 profesionales de toda España y la presencia de 103 marcas (99 en 2015) entre fabricantes de productos tecnológicos y empresas de servicios para el sector. Y es que precisamente, los servicios y las adquisiciones, a nivel estratégico, son una de las grandes apuestas del mayorista.

Resultados

En este sentido, el Director General de Ingram Micro en nuestro país, Jaime Soler, informó de la reciente compra por parte del mayorista de la empresa madrileña One 2 One Logistics, especializada en logística directa para los dispositivos de Vodafone. One 2 One, que dispone de un almacén de 25.000 metros cuadrados en la Comunidad de Madrid, además de instalaciones en Canarias, les permitirá ampliar sus servicios logísticos y entrar en el mercado de las operadoras de telefonía.

Entre enero y septiembre de 2016, Ingram Micro creció en España algo más del 7%, el doble que el mercado (+3,7% según Context), y podría ser más a cierre del ejercicio. En dicho periodo, el mayorista logró incrementar su cuota de mercado un punto gracias, sobre todo, al comportamiento del tercer trimestre, liderado por las ventas de productos como mobile computing, almacenamiento y consumibles.

Por negocios

Por negocios, el de Valor, con Jordi Muñoz al frente, registró crecimientos por encima de los dos dígitos en divisiones como Especialidades (en las áreas de DC/POS, AVPro o Phisical Security), mientras que la división de Advanced Solutions, con un crecimiento del 9%, se centró

MEDISANA®

Tonificador muscular con control mediante App BT850

Tonificador muscular BT850

El nuevo tonificador muscular de Medisana es un método fácil y eficaz de estimular o relajar ciertos grupos de músculos, como procedimiento adicional al entrenamiento diario. Con el estimulador BT850 se pueden estimular grupos de músculos concretos gracias a sus electrodos autoadhesivos. Además, su tamaño compacto lo hace ideal para llevar de viaje.

Bluetooth™ SMART

Disponible en App Store

GET IN ON Google play

Medisana Healthcare S. L. | Pol. Industrial Les Vives | 08295 Sant Vicens de Castellet /Barcelona | www.medisana.com

De izquierda a derecha, Heminio Granero, responsable de Movilidad; Sara Zamora, responsable de Marketing; David Belenguer, responsable de Volumen; Jaime Soler, Director General, y Jordi Muñoz, responsable de Valor.

en ganar cuota, a la vista del comportamiento plano del mercado.

Muñoz se refirió a iniciativas como los cursos de formación para el canal, ya en marcha, o el Internet de las Cosas, que cobrará protagonismo en 2017, y habló de la estrategia de Cloud, donde no sólo ofrecen soluciones cloud de sus fabricantes a través de un marketplace, sino que, tras la compra de la empresa Odin, también pueden ofrecer la creación de marketplaces a sus partners.

Sobre el negocio de Volumen, su responsable, David Belenguer, habló de un crecimiento cercano al 7%, con una división de Sistemas que incrementó notablemente su cuota de mercado con comportamientos positivos en tabletas, convertibles 2 en 1, notebooks o workstations. La división de Monitores y Visual dobló el crecimiento del mercado y las divisiones de Componentes, Impresión y Periféricos también crecieron.

En cuanto al negocio de Movilidad, su responsable, Herminio Granero, explicó que acumulan un crecimiento del 126%, gracias, entre otras cosas, a que ha crecido el mercado de móviles que se venden en los canales

El mago Jorge Blass.

de consumo. De los 12 millones de smartphones que se venden al año en España, la mitad se hace a través de los canales de consumo y la otra mitad, mendiante operadoras, cuando hace sólo 5 años, las operadoras tenían el 95% del mercado. Se trata de 5,9 millones de unidades que equivalen a un valor de 1.400 millones de euros, de las cuales, 2,3 millones de dispositivos se venden a través de mayorista. Con más de 600.000 unidades vendidas, Ingram Micro posee el 27% de cuota del mercado.

Ingram Micro tiene de partners al 92% del mercado de telefonía libre en España (entre ellos Media Markt, Amazon, El Corte Inglés, Fnac o Carrefour) y trabaja con fabricantes que representan el 78% del mercado.

En Movilidad, la compra de Anovo les está permitiendo generar un modelo de servicios de valor añadido relacionado con la distribución del producto y están incrementando el portfolio de valor añadido para sus vendors con productos como el renting tecnológico, que establece un valor final asegurado de recompra del terminal por parte del mayorista que no ha de ser financiado cuando el cliente compra el producto, permitiendo cuotas más asequibles.

Preguntado sobre la compra de Ingram Micro por parte de la china Tianjin Tianhai, Jaime Soler dijo que el mayorista seguirá como empresa separada y que formar parte de un grupo tan potente facilitará su estrategia de una mayor presencia en el negocio de valor, cloud y servicios.

www.ingrammicro.es

Una cita completa

Entre los partners de servicio presentes en el Simposium 2016 destacaron firmas como Anovo, Icecat e Iberent. Además de la tradicional área de exposición y el conjunto de ponencias impartidas por los fabricantes, el mayorista mostró soluciones ad-hoc con sus diferentes unidades de negocio (Volumen, AV Pro, Advanced Solutions, DC/POS, Mobility, Cloud, etc). También se realizaron demos de producto. De esta forma, los clientes pudieron conocer, de primera mano, soluciones end to end para los diferentes mercados verticales a los que poder dirigirse y así aumentar su negocio.

Puntos fuertes de la jornada fueron también la ponencia del ilusionista y comunicador Jorge Blass, así como la posibilidad de los partners asistentes de retar a los youtubers y gamers profesionales, @byAbeeL y @Ethieen.

aquatermic

EL DOMINIO DEL AIRE

Desde siempre, el hombre ha tratado de dominar el aire para utilizarlo como energía. Inventó los barcos, molinos de viento, veletas... y ahora llega AQUATERMIC.
LA ÚNICA SOLUCIÓN TÉRMICA QUE ES 100% AEROTERMIA

AEROTERMIA PARA AHORRAR DE VERDAD HASTA UN 75% EN LA FACTURA ELÉCTRICA

CERTIFICADO DE AHORRO ENERGÉTICO

50 EUROFRED *years being efficient*

Soluciones industriales

Calefacción

▸ www.eurofred.es

canalprofesional@eurofred.com
93 224 40 03
eurofreddistribucion@eurofred.com
93 493 23 01

Candelsa espera cerrar 2016 con 71 millones de facturación

El pasado 8 de noviembre, celebró una nueva edición de su evento ADAPTA

Foto de grupo de los asistentes al encuentro ADAPTA de noviembre.

El hotel La Mola, de la localidad barcelonesa de Terrassa, acogió el pasado 8 de noviembre una nueva edición del encuentro ADAPTA, organizado para los establecimientos de Candelsa, la plataforma que agrupa a las tiendas Tien 21 y Confort Electrodomésticos de Cataluña, Aragón y Baleares.

En el área de exposición de producto participaron empresas de PAE, electrónica de consumo y accesorios o menaje, fundamentalmente. Entre ellas, BSH, Philips, Princess, Taurus, Tristar, Orbegozo, Braun, Engel, Energy Sistem, One For All, Brigmton, Atlantis Telecom, BRA o Castey.

Fuentes de Candelsa explicaron a la prensa invitada al evento que, hasta la fecha, la compañía habría registrado un crecimiento interanual en su facturación cercano al 9%, especialmente gracias al negocio de gama blanca y por las incorporaciones de Kyoto y Campo Blanco; y manifestaron que la plataforma espera alcanzar los 71 millones de facturación a cierre del ejercicio 2016.

La ponencia central del evento corrió a cargo del profesor del IESE, Pablo Foncillas, que habló de cómo vender más en los canales On line y Off line.

Foncillas habló de la grieta que separa el mundo on line y el mundo off line, y que establece dos perfiles de persona distintos que no tiene por qué ir necesariamente vinculado a la edad y puso el ejemplo de Lady Gaga, con más seguidores que Coca Cola y que vendió todas las entradas del estadio de Wembley de su última gira, por Internet, en sólo 45 segundos.

Desarrollo Omnicanal

Para Pablo Foncillas, el éxodo a lo online ya ha comenzado y no tiene marcha atrás y puso el ejemplo de sectores que se han visto totalmente afectados por él, como el de la edición de periódicos, el de los brokers de Bolsa, o el de las agencias de viajes.

En su opinión, es importante desarrollar el concepto de visión digital, de ser capaces de ver las oportunidades que nos brindan las nuevas tecnologías porque, dijo, hoy en día, el 90% de las decisiones empresariales las toman inmigrantes de la era digital, es decir, gente que carecen de dicha visión.

NPG SmartTV

...probablemente la **Mejor Smart TV**...

Serie Smart TV

Televisores Smart TV y Conversores Smart TV

Los televisores Smart TV de NPG , ofrecen el mejor entretenimiento audiovisual sin restricciones y acceso directo a contenidos en Internet, a través de una interface sencilla, personalizable y de fácil manejo, con toda la libertad del sistema Android. Tecnología Patentada

US14/682.12

Android | TV a la carta | Vídeo Online | Navegación Web | Redes Sociales | Juegos | Aplicaciones

Siguenos en:

902 501 406
www.npgtech.com

DESARROLLADO EN ESPAÑA

NPG®
Digitizes your Life

Vista de la zona de exposición de marcas.

Pablo Foncillas durante su intervención.

Foncillas se refirió a la paradójica actitud de muchos empresarios que, cuando se plantean su estrategia online, piensan que es algo poco importante, barato y que apena requerirá recursos pero que, en cambio, pretenden dominar así el espacio on line. Sería tanto como abrir una tienda cutre en la que ponemos a nuestro cuñado para que la lleve y con la que pretendemos tener éxito.

El ponente también habló de las flagship stores de muchas grandes marcas, que tratan de experimentar poniendo en marcha iniciativas del mundo online en este tipo de espacios físicos. Son tiendas, dijo, que buscan aportar lo mejor del mundo online al offline y viceversa y donde las marcas, por su carácter experimental, pierden dinero pero que crean nuevas y atractivas experiencias para los clientes, lo que, a la larga, puede convertirse en ventas.

Foncillas apuntó algunos datos de estudios que indican que en Reino Unido, un tercio de las tiendas desaparecerán en los próximos cinco años; que la mitad del crecimiento de las ventas en dicho país entre 2003 y 2010 procedió del e-commerce o que las ventas en tiendas pasarán del 86 al 66%, con un 21% menos de superficie (por la desaparición de tiendas y porque las tiendas necesitarán menos espacio).

En este contexto futurible, las marcas serán más relevantes y las tiendas se concentrarán en ejes claramente comerciales, de manera que los puntos de venta de las calles poco comerciales desaparecerán. Foncillas comentó el caso de las tiendas de coches de la zona de los Campos Elíseos de París, donde no se venden vehículos, sino la marca.

El profesor del IESE dijo que comprar on line ha de ser fácil, sin cuestionarios ni claves que ralentizan y complican el proceso y que antes de meterse de lleno en el comercio electrónico hay que dominar la venta en el mundo off line, porque pretender ganar dinero rápido en el on line no da resultados.

Pablo Foncillas comentó que en la omnicanalidad sólo puede haber una estrategia y una decisión, y no varias en función de los canales, porque lo que se haga afectará a todos los canales y actividades de venta. Ello implica que el cliente es el mismo, compre donde compre, y ha de ser tratado de la misma manera para que la relación con la marca sea una.

Hay que reflexionar sobre las experiencias que se quieren ofrecer a la gente y tener claro que entre el modelo de comprar sólo en tienda o sólo en la web hay diferentes modalidades intermedias (como buscar on line y comprar en tienda, o comprar online y recoger en tienda o informarse en tienda y comprar on line) y hemos de ser capaces de poder ofrecerlas y de estar presentes en todas porque, al final, –relató foncillas– “la omnicanalidad es usar diferentes canales para tratar de relacionarte con tus clientes”.

Pablo Foncillas terminó su conferencia hablando de dos nuevos conceptos, el de hiperservicio y el de servificación. El primero se refiere a mejorar los servicios que ya se ofrecen y sin cobrar al cliente por ello (como una App de las cafeterías Starbuck que permite a los clientes pedir el café y pagar antes de llegar al establecimiento, para evitar hacer colas).

Por su parte, el concepto de servificación se refiere a la incorporación de nuevos servicios que hasta ahora no se ofrecían, por los cuales, generalmente se cobra.

Pioneer

BE CONNECTED

NUNCA MÁS ESTARÁS SOLO EN LA CARRETERA

Ya puedes hablar de forma segura en el coche y escuchar tu lista de reproducción del móvil

COMPRA AHORA UN RADIOCD PIONEER CON BLUETOOTH Y CONSIGUE HASTA 30€*

pioneerbeconnected.com

¿CÓMO FUNCIONA?

1. Compra un radioCD con Bluetooth de la promoción Be Connected para instalarlo en tu coche.
2. Registra tu comprobante de compra en pioneerbeconnected.com. Dispones de 15 días.
3. Una vez que lo hayamos verificado, recibirás el reembolso correspondiente en tu cuenta bancaria.

* Promoción válida para participantes residentes en España que hayan realizado una compra en territorio español del 17/10/2016 al 18/12/2016 en un punto de venta autorizado por PIONEER ELECTRONICS. Reembolso por modelos: 10€ por los radioCD Pioneer MVH-390BT y DEH-3900BT; 20€ por los radioCD Pioneer MVH-X580BT y DEH-X5900BT; 30€ por los radioCD Pioneer DEH-X8700BT y DEH-X9600BT. Fondos para reembolsos limitados a 5.000€. La participación queda sujeta al cumplimiento y aceptación de los Términos y Condiciones disponibles en pioneerbeconnected.com

"Wolder contribuye a democratizar la tecnología"

Entrevista a Juan Luis Velázquez, Director General de Wolder Electronics

Juan Luis Velázquez llegó a la dirección de Wolder Electronics en verano. Hablamos con él de la nueva estrategia de la compañía.

¿Cómo está yendo el año y qué previsiones de ventas tienen para 2016?

Desde 2015, tenemos un nuevo plan estratégico que está dando sus frutos. En el consolidado, crecemos un 25% y esperamos cerrar el año así. Destacaría especialmente nuestra división mobile, que ha multiplicado X4 las ventas. A esto debemos sumar nuestro constante desarrollo en I+D y nuestro proceso de internacionalización.

En 2014 y 2015 Wolder fue un referente en el mercado español de tabletas ¿Qué porcentaje de ventas representa ahora esta categoría?

Aunque en 2014 representaba más del 80%, hay varios factores que han hecho equilibrar la balanza, como la caída en el mercado de tablets, unido a nuestra apuesta en smartphone. En tablets, nuestro buen posicionamiento en el retail, y el desarrollo de nuevos segmentos de consumo como la educación o el corporativo, hace que en el caso de Wolder haya decrecido muy por debajo del mercado general.

¿En qué medida está compensando Wolder la menor venta de tabletas con los smartphones?

Seguimos siendo líderes nacionales en venta de tablets y lo somos por tercer año consecutivo. Este liderazgo, sumado a nuestro amplio conocimiento del mercado y buen posicionamiento, hace que notemos menos que nuestra competencia este decrecimiento. Tratamos de mimar especialmente nuestra división de tablets, lanzando productos muy competitivos y con atributos que no poseen otras marcas.

Juan Luis Velázquez.

La posibilidad de personalizar las carcasas, diseños premium, Android 6.0 o conectividad 4G, son atributos que ya tienen nuestras tablets. En este sentido, tanto la miTab Colors 7, como la miTab Connect 4G, han sido nominadas recientemente a dos premios de tecnología importantes. Para nosotros es todo un orgullo.

No obstante, y siendo conscientes de la tendencia del mercado, seguimos consolidando los pilares de nuestra marca de smartphones WIAM, cada vez más reconocidos por prensa y cliente final como un producto de excelente relación calidad/precio. Pero además de los móviles, hemos hecho una apuesta muy significativa en el mercado de las cámaras deportivas, donde destaca nuestra propuesta de HW y SW de la novedosa tecnología 360°.

¿Volverán al Mobile World Congress en 2017?

Estaremos presentes por tercer año consecutivo. El MWC siempre es una oportunidad para dar a conocer nuestra compañía no sólo en España, sino en todo el mundo. Queremos afianzarnos aún más en el mercado español, al tiempo que estamos abriendo las puertas de la internacionalización. Por tanto, el MWC17 es un evento fundamental para nosotros.

CONDUCE CON TOTAL

SEGURIDAD

gracias a sus nuevas alertas de conducción.

Presenta

Garmin DriveAssist™

Garmin.es

GARMIN®

¿Cómo se diferencian en un mercado tan saturado de marcas y productos?

Una de nuestras máximas es, precisamente, conseguir esa diferenciación y llegar primero con tecnologías que creemos democratizar. Por eso fuimos la primera compañía española en lanzar un móvil con sensor de huella, en tener el smartphone 4G más asequible del mercado español o en poner en sus manos toda la tecnología de cámaras en 360°. Seguiremos trabajando en esta línea, en Wolder creemos que la tecnología (por muy puntera que sea) debe estar al alcance de todos y no suponer un privilegio reservado a unos pocos.

¿Por qué la nueva gama Vision y qué otros productos veremos, además de la cámara 360?

La forma de ver el mundo está cambiando radicalmente en los últimos años. Ahora podemos compartir una experiencia al instante o revivir un momento pasado como si estuviéramos allí de nuevo. Wolder VISION es el compromiso de Wolder con una tecnología en la que creemos firmemente y para la que hemos creado una división propia. Nuestra cámara 360 y las nuevas gafas de realidad virtual son sólo el comienzo. Hemos creado un ecosistema de productos enfocados en esta tecnología que, a día de hoy, sólo es replicado por los gigantes de esta industria.

¿Veremos drones Wolder?¿ Y televisores?

En el vídeo que realizamos para presentar Wolder VISION, dejamos entrever que el camino de Wolder va mucho más allá de las gafas VR o las cámaras 360. Iremos con todo lo que creamos que forme parte de esta revolución que estamos viviendo. La tecnología cambia muy rápido y nosotros debemos tener el foco en el futuro mucho antes.

En verano te incorporaste como nuevo Director General para las divisiones de electro/mobile ¿cómo está siendo tu nueva etapa en Wolder?

Tras 25 años en el sector Telco, es un orgullo poder liderar un proyecto nacional de esta envergadura. El reto es alto y muy motivante y, sinceramente, he encontrado uno de los mejores equipos de profesionales que nunca he conocido. Estoy aprendiendo mucho del proceso de fabricación y del canal retail. En definitiva, "estoy en el sitio adecuado, en el momento correcto". Esto va a ser un éxito. Estoy muy orgulloso de mi equipo y de la empresa.

¿Qué porcentaje de su cifra de negocio representa el mercado español y qué la exportación?

Nuestro proceso de internacionalización se puso en marcha en 2015. En estos momentos crecemos de forma exponencial. Esperamos que la cifra de negocio internacional represente en torno al 10% en 2017 y llegue a un 20% para 2020.

¿Cuáles son los principales mercados de Wolder en el exterior?

Nuestro foco principal está situado en LATAM, concretamente en la cornisa andina, donde hemos tenido nuestros primeros acercamientos en países como Chile, Perú, Colombia, también en México y Centro América. Nuestro portfolio de producto está también presente en países como Portugal, Francia o Grecia.

¿Qué piensa de errores como el del Samsung Note 7?¿Cómo es el control de calidad de los productos Wolder?

Lo que les ha ocurrido es muy complicado e imagino que internamente lo deben estar pasando mal, por lo que nos solidarizamos con los compañeros de Samsung en España y todo el mundo. En nuestro caso, todos nuestros productos son sometidos a exigentes procesos de control de calidad. Todo nuestro portfolio pasa por varios de estos procesos antes de llegar a nuestros clientes.

¿Cómo están posicionados los productos Wolder en la distribución electro, tanto horizontal como vertical? ¿Con qué operadores trabajan?

Wolder, gracias a la fiabilidad de sus productos y al trabajo conjunto con la distribución, se ha ganado una posición de liderazgo en el canal retail. La clave del éxito ha sido saber entender las necesidades de la distribución y trabajar para proveérselas. Desde 2015, Wolder ha definido un escenario estratégico de crecimiento, basado en la diversificación de canales y en la fabricación de productos diferenciados y desarrollados, pensando en el usuario final. Esto permitirá poder mantener una estrategia dando a cada canal lo que necesitan sus clientes. Hoy en día, Wolder ha pasado de ser una empresa casi mono producto y mono canal en el año 2013, a ser un fabricante multi-producto con divisiones dedicadas a cada canal.

¿Qué opinas de la venta directa de las marcas a través de su propia web?

La estrategia de Wolder es trabajar siempre con la distribución, en ningún caso competirla. Los distribuidores son nuestros aliados, más que clientes. El trabajo en la web está orientado a difundir las ventajas de nuestros productos y, por tanto, redundar en la venta, sea el canal que sea. Nuestra web es el mejor escaparate de nuestros distribuidores.

Los televisores OLED han venido para quedarse

Los televisores OLED de LG son los preferidos por los consumidores frente a los mejores televisores LED del mercado[1]

Los nuevos televisores OLED de LG no utilizan ni LCD ni ningún tipo de retroiluminación, sino una tecnología basada en el carbono, donde cada píxel se autoilumina generando su propia luz y color, de forma totalmente independiente del resto de píxeles de la pantalla.

Un elemento hecho para durar

Los televisores OLED no son seres vivos, no caducan, ni envejecen. Se denominan orgánicos porque el principal componente de su estructura es el carbono. El mismo carbono que se formó en algunas estrellas hace más de 4 mil millones de años. El carbono es la tecnología del futuro de la imagen y lo es y será para el mundo de las pantallas o los displays. OLED es el primero, es el precursor y ya existen prototipos de displays de carbono puro 100% como el grafeno.

OLED VS LED/LCD Quantum Dot

Los televisores LED Quantum Dot son televisores LCD, creados hace más de 10 años, cuya única mejora consiste en sustituir la retroiluminación inicial de lámparas fluorescentes, por diodos LED que iluminan una fina película de puntos cuánticos. Siguen utilizando "lámparas traseras" (LED+Quantum Dots) y un panel de cristal líquido o LCD para controlar la cantidad de luz que pasa por cada píxel para formar la imagen.

LCD/LED Quantum Dot

- El LCD distorsiona los colores a medida que el usuario se mueve
- Estos televisores atenúan la retroiluminación para mejorar el negro pero sacrifican las zonas brillantes y los colores del resto de la imagen
- Muestran hasta un 96% del espacio de color DCPI-P3
- Presentan fugas de luz en zonas oscuras por la retroiluminación
- Alcanza 0,01 Nits de oscuridad, compatibles con el estándar HDR10

OLED

- Los ángulos de visión no afectan a los colores, al no tener LCD
- Colores siempre vivos y con tonalidad correcta, independientemente del fondo de la imagen, porque no hay retroiluminación
- Muestran el 99% de color DCI-P3
- Logra negros perfectos, 200 veces más puros
- 0,0001 Nits de oscuridad, compatibles con HDR10 y HDR Dolby Vision
- 180º de visión, 2,57 mm de grosor y 1.000 veces +rápidos

Durabilidad garantizada

LG lleva fabricando y comercializando pantallas OLED de gran pulgada (55", 65", 77") desde 2012, hace ya casi 5 años, y ahora fabrica paneles OLED para otras marcas, porque es el único fabricante hasta la fecha capaz de ofrecer incluso paneles OLED de uso profesional con una duración de hasta 100.000 horas. Un televisor con una duración en óptimas condiciones de hasta 50.000 horas, supone un tiempo de uso de más de 35 años funcionando a 3,8 horas diarias/365 días al año.[2]

Los consumidores son conscientes que OLED es el futuro. Un estudio de la consultora Punto de Fuga en 2015 demostró que el 94% de los consumidores prefiere los televisores LG OLED frente a los mejores Televisores LED del mercado por su calidad de imagen, negros puros, color y definición.

www.lge.com/es

LG Life's Good

(1) Resultados del Instituto de investigación de mercados Punto de Fuga. Más información: http://www.lg.com/es/OLED/estudio-oled.jsp

(2) Dato Kantar Media 24-30 Octubre 2016.

Los servicios, campo abonado a la innovación y al crecimiento

Cada vez más, las tiendas tendrán en el ámbito de los servicios su mejor arma para la diferenciación

Trabajador de Worten.

La distribución electro ha pasado por varias fases más o menos difíciles a lo largo de su historia, la última de ellas, recientemente, con la crisis económica y el boom de Internet. Como ya lo dijera Darwin en su momento, la clave del éxito, de la continuidad y del futuro está en la capacidad de adaptación al entorno cambiante. Es mucha la literatura que se ha escrito ya sobre cuál será el futuro de las tiendas: que si muchas van a cerrar, que si la omnicanalidad es fundamental...para nosotros hay una cosa clara y es que, como todo negocio de cara al público, su principal valor consiste, precisamente, en el trato con los clientes; y en esta relación, que no puede limitarse a una mera transacción económica como puede suceder en el ámbito online, es donde la tienda tiene que innovar y donde tiene un campo abonado al crecimiento.

Partiendo de la base de que tenemos producto y de que ofrecemos también precios competitivos y atractivos, los servicios pueden ser determinantes a la hora de conseguir a ciertos clientes.

> El principal valor de todo negocio de cara al público es, precisamente, el **trato directo con los clientes**

Todos conocemos la fama que tiene El Corte Inglés, por el carácter prescriptor de sus vendedores y por su política de devoluciones, de la que algunos incluso se aprovechan. Los famosos grandes almacenes han sabido trasladar también este espíritu de servicio a sus ventas online, con la posibilidad de entregas rápidas. Pero esto es sólo una mínima parte de todo lo que se puede conseguir.

Un valor esencialmente diferencial

Si algo tiene un comerciante es que corre por sus venas la necesidad de hacer negocio como sea, y con lo que

sea. El “gusanillo” de los antiguos fenicios brilla en los ojos de muchos puestos y bazares de ciudades del norte de África y Oriente, y parece haber perdido fuerza en el viejo continente.

Cuando alguien es vendedor, vende, utilizando todas las herramientas y medios a su alcance (la tienda, Internet...)y también tiene muy clara una cosa: que la continuidad de su negocio depende de su profesionalidad y que ésta, a su vez, no puede disociarse de la satisfacción por parte del cliente.

Por eso, los servicios no es que sean una parte fundamental de la distribución sino que son, básicamente, su principal negocio. Hablamos que un buen servicio comienza en el mismo planteamiento del diseño de la tienda, con espacio suficiente, orden e información accesible a los posibles compradores, con entornos a los que resulte fácil acceder y atractivos, porque la gente encuentra lo que busca y porque en ellos se siente a gusto.

El siguiente escalón pasa por la atención. Un buen servicio se caracteriza por que el cliente tiene a quien acudir y porque aquel al que acude tiene la capacidad para resolver sus cuestiones de forma eficiente y satisfactoria.

Y ya, un estadio ulterior vendría propiciado por los servicios-producto en sí; como que cuando se haga la compra te lleven el producto a casa y te lo instalen, que te lo expliquen, que te regalen algo y que, si tienes cualquier problema con el mismo tras la compra, sepas que sigue habiendo alguien al otro lado para atenderte y ofrecerte soluciones ante cualquier problema que pueda surgir. Y todo eso, por lo que mucha gente estaría dispuesta a pagar, porque la tranquilidad y la despreocupación como clientes es un valor muy importante, constituyen importantes aspectos que dan valor a un negocio y que hacen que éste funcione.

En el sector de la restauración choca encontrar a veces bares llenos de gente al lado de otros que están vacíos sin que, aparentemente, sepamos el por qué. En este caso, podríamos decir que el precio, e incluso el producto, podrían ser factores aún más determinantes que su comparativa en el canal electro, donde prácticamente la mayoría de enseñas trabajan con las mismas marcas y con rangos de precios similares. Lo que sí es seguro es que el bar descrito anteriormente, además de ofrecer una buena relación calidad-precio, dispensa un servicio de lo mejor.

Nos hemos referido en este artículo a la relativamente reciente irrupción del comercio online. Precisamente este segmento, que podríamos entender que tiene en los precios bajos una parte asegurada de su negocio, es uno de los más activos en cuanto a servicios se refiere.

Así, por ejemplo, se ponen en marcha entregas exprés de las compras, en plazos de una hora, con devoluciones gratuitas, y en el caso concreto del sector de la moda, se envían incluso varias tallas de un mismo producto a sabiendas de que el usuario sólo comprará una, con los costes de logística inversa que ello representa, pero todo, para ofrecer un mejor servicio.

En las páginas que siguen hemos querido ofrecer el ejemplo de operadores de la distribución electro de primer nivel en nuestro país que, conscientes de la importancia que tienen los servicios en sus negocios, innovan y potencian esta realidad, siendo en muchos casos líderes en la materia.

Servicio de atención al cliente de Media Markt.

Media Markt: el reto es superar las expectativas del cliente

La nueva Digital Store de Barcelona está sirviendo a la cadena para mejorar la experiencia de compra

Como líder del mercado, Media Markt busca innovar también en servicios, como demuestra su Digital Store de Barcelona, de la que ya hablamos en el número anterior. Fuentes de la cadena nos cuentan más.

¿Algún programa de fidelización para clientes?

La filosofía de Media Markt reside en adaptarnos a los gustos y necesidades del cliente, con el objetivo de que salgan satisfechos cada vez que entren en una de nuestras tiendas. Queremos enseñarles a usar la tecnología para que saquen el mayor partido a sus dispositivos y que su vida sea más fácil. Damos soluciones al cliente en un producto cada vez tecnológicamente más complejo. Siempre en un entorno de un trato cercano y con una comunicación "fun", dinámica, reconocible y diferente. Nuestro principal reto es que su experiencia de compra sea superior a sus expectativas. Ese es nuestro principal "programa de fidelización".

Por otro lado, disponemos de una tarjeta de financiación, para compras en la web y en las tiendas Media Markt, con una financiación al instante de hasta 3.000 euros en un máximo de 48 horas.

¿Qué servicios ofrecen a sus clientes, incluidos en el precio de venta de sus productos?

Actualmente, Media Markt está llevando a cabo un plan de transformación digital, iniciada el pasado año y que tiene previsto finalizar en 2018. Los nuevos Media Markt incorporan servicios destinados a mejorar la satisfacción y la experiencia de compra de los clientes, entre ellos un espacio de formación (Customer Training) donde se imparten talleres grupales sobre telefonía, fotografía, productos smart, cocina o robótica y, además, talleres individuales de la temática que el cliente solicite; un departamento para el cliente profesional (B2B), una zona Stop&Go para recoger de forma rápida y sin bajar del coche los pedidos de la tienda online... También tenemos un nuevo sistema de etiquetas electrónicas y cartelería digital para garantizar al cliente precios actualizados y competitivos. Otro punto fuerte es la ampliación de las modalidades de entrega, con un servicio inmediato para que el cliente pueda recibir sus pedidos en casa en un máximo de 2 horas; o el servicio de recogida en tienda en 2 horas, disponible en cualquiera de nuestros 79 establecimientos, una muestra más de la apuesta de Media Markt por la omnicanalidad y la integración de todos los canales de venta existentes en el mercado.

¿Qué servicios ofrece aparte, con el pago de un suplemento?

- Equipo de impresión digital que permite personalizar todo tipo de dispositivos electrónicos (smartphones, tabletas, consola, cafeteras e, incluso, la nevera).
- Talleres formativos tecnológicos individuales, a medida de cada cliente. También ofrecemos, de forma gratuita, formaciones en grupo sobre productos smart, fotografía o robótica, entre otras temáticas.
- Ampliación de la garantía de los productos: además de las modalidades de pago habituales, hemos añadido la posibilidad de realizar el pago de forma mensual, para dar más facilidades a nuestros clientes.

• Servicios de envíos a domicilio: entrega en 2 horas, envío estándar, (24/48h ó 1 a 3 días), recogida en tienda en 2 horas.
• Protectores de pantalla: ofrecemos tres modalidades de protección para tablets y teléfonos.
• Instalaciones en casa del cliente de todo tipo de productos: configuración de TV, aire acondicionado, electrodomésticos de cocina…

¿Cuáles de sus servicios es el más demandado por sus clientes? ¿Y el mejor valorado?

Hemos incorporado, recientemente, nuevos servicios y espacios para que los clientes puedan tocar, probar, vivir y disfrutar los productos. Así, nuestro servicio de Customer Training, talleres formativos (tanto grupales como individuales) para que los clientes aprovechen la tecnología, está siendo muy bien valorado.

También está gozando de gran acogida el servicio de personalización, que permite al cliente plasmar sus fotografías en smartphones, tablets y gran electrodoméstico, ofreciéndole una experiencia personalizada.

Explique su política de devoluciones y cambios.

En Media Markt ofrecemos un período de 14 días, a contar desde la fecha de compra, para devoluciones. Los productos deben devolverse en sus embalajes y con sus componentes originales junto con el ticket de compra.

Si vende online, indique los servicios ofrecidos para esta modalidad.

En Media Markt garantizamos al cliente la misma experiencia y satisfacción de compra, independientemente del canal por el que acceda, ya sea a través del propio establecimiento o de la tienda online, pues somos omnicanal. En nuestra web, el usuario, podrá encontrar todo aquello que hay en la tienda física: desde la amplia gama de productos hasta todos los servicios a los que puede acceder o contratar. Todo esto está diseñado para ofrecer la experiencia de usuario más satisfactoria. Algunos de los servicios más innovadores que ofrecemos son un servicio personalizado de Chat y el de Virtual Shopper.

¿Qué porcentaje de sus clientes está dispuesto a renunciar a los servicios por un mejor precio?

Nuestros clientes acuden a nuestras tiendas tanto por el amplio surtido de productos de las mejores marcas a los mejores precios del mercado, como por nuestro excelente servicio al cliente. Ofrecemos soluciones adaptadas a las necesidades de cada uno y, gracias a nuestros precios competitivos, nuestros clientes no tienen que renunciar a la amplia variedad de servicios que ofrecemos.

¿Hay algún servicio que sólo ofrezca su empresa?

La estrategia de transformación digital es pionera en España. En este sentido, Media Markt inauguró el pasado julio en Barcelona su Digital Store, la primera tienda urbana totalmente enfocada al entorno digital, que combina en un único espacio la última tecnología digital con el asesoramiento personalizado.

La Digital Store de Media Markt cuenta con 3 pantallas Samsung OLED transparentes, que es la primera tienda española que las incorpora y la segunda en Europa. También dispone de tecnología RFID, por la que, cuando el cliente toca un producto expuesto, en la pantalla anexa se muestra automáticamente toda la información sobre el mismo. Destaca asimismo, un robot para el servicio 24 horas de recogida de compras online y de transacciones realizadas en el propio punto de venta. También está disponible una zona para acoger diferentes actividades, desde presentaciones de productos a eventos de gaming, un Social Wall, un muro interactivo para niños y una zona de cajas multifuncional, donde es posible recoger en apenas dos minutos cualquier compra realizada desde los catálogos virtuales disponibles en la tienda.

Otro servicio exclusivo de Media Markt son las etiquetas digitales, que estamos instaurando en todos nuestros establecimientos en España, en línea con la política de la compañía de 'precios bajos cada día'. El objetivo es ofrecer el mejor precio para el cliente, garantizando precios actualizados y competitivos.

www.mediamarkt.es

En los servicios, Fnac piensa en omnicanal

La cadena combina y vincula servicios online y offline

Para Fnac, la experiencia de compra tiene una importante base en su oferta de servicios que, como explican fuentes de la firma, son numerosos y completos.

¿Posee algún programa de fidelización para sus clientes?

Sí, el Club Fnac, uno de los motores de la actividad de nuestra empresa. Sus integrantes son una prioridad esencial de la marca. Se trata de un programa de fidelización que fue pionero en España desde nuestra llegada en 1993, y que cuenta con más de 600.000 socios. Su objetivo es ofrecerles el mejor precio y experiencia de compra, por lo que en 2012 fue elegido como el club mejor valorado por el estudio "Tendencias del consumidor y programas de fidelización" de Ipsos y The Logic Group.

Entre otras muchas ventajas, los Socios Fnac tienen un 5% de descuento permanente en todas sus compras, envíos express gratis durante 2 años en sus pedidos online, promociones y precios exclusivos, invitaciones a estrenos de cine, teatro y conciertos, encuentros exclusivos con artistas, reserva de sitio en los Fórums Fnac, cita con los expertos Fnac en nuestras tiendas para demostraciones de productos, parking gratuito por compra mínima…

Los Socios que disponen de Visa Fnac tienen unas condiciones de financiación especiales que pueden llegar hasta los 10 meses sin intereses. Además, acumulan en su cuenta de socio el 0,5% de sus compras realizadas fuera de Fnac en cualquiera de los establecimientos del mundo que aceptan VISA.

¿Qué servicios ofrece a sus clientes, incluidos en el precio de venta de sus productos?

Todos nuestros clientes tienen derecho al cambio de producto o a la devolución del importe de sus compras dentro de los periodos establecidos en el ticket de compra. Nuestra prioridad es que queden totalmente satisfechos.

En producto técnico, Fnac ofrece una garantía de dos años. Además, por compras superiores a 300 euros, el transporte y la instalación son gratuitos.

Mediante nuestra estrategia omnicanal, ofrecemos a los clientes varios flujos que facilitan el proceso de compra y recepción de los productos. Con Click&Collect, uno de los servicios omnicanal más demandados por nuestros clientes, ofrecemos un servicio gratuito de compra online y recogida en tienda en 1 hora, y mediante Reserve&Collect, el cliente reserva online un producto que está disponible en la tienda y puede pasar a recogerlo en 1 hora. Es especialmente útil para productos muy demandados.

Además, en Fnac ofrecemos la posibilidad de reservar algunos artículos antes de la fecha de lanzamiento.

¿Qué servicios ofrece aparte, con el pago de un suplemento?

Siguiendo un servicio de mejora de prestaciones, ofrecemos la Multigarantía Fnac, una extensión de garantía para los ordenadores, cámaras, televisores, equipos Hi-Fi y productos multimedia. Con el Seguro de Rotura de Pantalla, cubrimos las roturas accidentales de los tablets, smartphones y demás dispositivos portátiles. A través del servicio Fnac Recompra, los clientes pueden traer los productos tecnológicos que ya no utilicen y recibir a cambio una tarjeta regalo Fnac para que compren lo que deseen en cualquiera de nuestras tiendas.

Fnac pone a disposición del cliente una amplia gama de servicios de instalación, reparación, recuperación de datos, ampliación y formación, para PC o Mac. El comprador puede llevar su equipo a la Clínica Fnac y allí recibirá el consejo de los especialistas. Y, si lo prefiere, puede solicitar el desplazamiento de un técnico a su casa. Todo ello, con una rapidez de respuesta inferior a 48 horas; un precio cerrado (precio por servicio pedido y realizado, no por tiempo); y con garantía de satisfacción (todos los servicios están garantizados durante 15 días).

Con Fnac Empresas ponemos toda nuestra experiencia a su disposición para ayudarlas en la gestión del día a día de su negocio, proporcionando la seguridad que da una marca de prestigio a la hora de realizar compras sin riesgos y con la mayor flexibilidad posible (línea de crédito sin coste, renting desde 500 euros y hasta 60 meses y la posibilidad de elegir entre facturas individuales o unificadas). La compañía también ofrece la instalación de todo tipo de productos y equipos, almacenamiento y gestión de envíos. Banco Santander, Nestlé, Cruz Roja, Planeta, Inditex y Telefónica son algunas de las entidades que ya se han beneficiado de las soluciones de este servicio. Fnac Empresas cuenta desde 2016 con un renovado site informativo (http://imagenes.fnac.es/multimedia/microsites/2016/fnac_empresas/index.html) y un nuevo servicio de atención telefónica (902.55.30.80).

Con Fnac Express +, ofrecemos la mejor tarifa de envíos a domicilio del mercado. Con la contratación del servicio, los clientes tienen 2 años de envíos express (24h) en todas sus compras por sólo 15 euros. Además, los clientes que lo contraten, pasan automáticamente a ser miembros del Club Fnac – Socios Fnac- con todas sus ventajas. Se trata de la cuota más competitiva de entre todas las ofrecidas en e-commerce.

¿Cuáles de sus servicios es el más demandado por sus clientes? ¿Y el mejor valorado?

La entrega e instalación gratuita a domicilio, y la amplia variedad de servicios disponibles en nuestra clínica Fnac.

Explique su política de devoluciones y cambios.

Tanto en nuestras tiendas físicas como en Fnac.es, existe un plazo de devolución de 14 días naturales para producto técnico y de 30 días naturales para editorial.

En compras realizadas a través de Fnac.es (excepto Marketplace), el plazo es de 14 y 30 días naturales respectivamente desde la recepción del pedido. En caso de recibir un producto defectuoso o diferente al solicitado por el cliente, el servicio de recogida es gratuito.

Si vende online, indique los servicios ofrecidos para esta modalidad.

La mayoría de los servicios ofrecidos para las compras realizadas en nuestras tiendas físicas son también aplicables en las compras realizadas en Fnac.es, excepto en las realizadas a través de Marketplace. Los servicios de la clínica Fnac no se pueden hacer a través de Fnac.es.

Worten: financiación y seguros

La cadena mira de adaptarse a las necesidades de los clientes en lo que a servicios se refiere

José Faría, Director de Servicios y Posventa de Worten, nos cuenta la política de la cadena al respecto.

¿Posee algún programa de fidelización para sus clientes?

Disponemos de acciones dirigidas a nuestros clientes como la tarjeta gratuita Worten Soluciona, que les permite acceder a ciertas ventajas como tener todos sus tickets de forma online o ampliar el plazo de devolución a 30 días. Por otro lado, también ofrecemos la tarjeta Worten MasterCard, también gratuita, la cual permite no sólo acceder a programas de financiación sin intereses y flexibilidad de pago, sino también poder acumular euros por las compras realizadas en cualquier establecimiento, (hasta un máximo de 200 euros) cada dos meses para gastar en productos Worten.

¿Qué servicios ofrece a sus clientes, incluidos en el precio de venta de sus productos?

Nuestros clientes Worten Soluciona pueden ampliar el plazo extra de devolución y/o cambio de hasta 30 días. Por otro lado, cabe destacar que apostamos decididamente por una estrategia omnicanal para adaptarnos a las necesidades del cliente. De este modo, facilitamos la compra online y la posterior recogida del producto en tienda de forma gratuita (click & collect). Además, la compañía es muy activa en cuanto a poder ofrecer a los clientes las mayores facilidades y por ello ponemos en marcha acciones muy constantes para que las personas puedan acceder a financiación gratuita sin intereses cuando realizan sus compras.

¿Qué servicios ofrece aparte, con el pago de un suplemento?

Disponemos de un gran porfolio de servicios orientados a la solución de cualquier situación de nuestros clientes en el presente, a través de nuestra área técnica en tienda Worten Soluciona, pero también, numerosos servicios que

previenen al cliente de improvistos futuros como puede ser una avería, con nuestro Seguro de Extensión de Garantía o un daño accidental o robo con nuestros Seguros de Daño Accidental. En Worten también ofrecemos facilidades a la hora de efectuar el transporte de los electrodomésticos, así como su instalación y puesta en marcha dentro de unos plazos muy competitivos. También disponemos de tarjeta regalo o revelado fotográfico, entre otros muchos servicios que actualizamos continuamente acompañando al cliente para superar cualquier reto que la tecnología pueda suponerle y aproveche al máximo los beneficios de los artículos. En cuanto al transporte de la compra online, existen varias modalidades para que el producto le llegue al cliente cuando y donde quiera.

¿Cuáles de sus servicios es el más demandado por sus clientes? ¿Y el mejor valorado?

En el último periodo hemos visto cómo la financiación y las facilidades de pago que ofrecemos, que permiten acceder a productos tecnológicos muy avanzados por un euro al día sin intereses, han aumentado muchísimo su demanda.

En cuanto a los servicios de pago, existe una fuerte demanda de nuestros Seguros de Extensión de Garantía, puesto que alargan la vida útil del equipo, evitando cualquier sobresalto. Este servicio cuenta con ventajas muy importantes, como la visitas de técnicos a domicilio, piezas, mano de obra incluida, incluso en daños ocasionados por cal o desgaste de componentes.

Explique su política de devoluciones y cambios.

Worten permite cambios y/o devoluciones dentro de los 15 días de la fecha de la compra. Únicamente es necesario acercarse a la tienda Worten más cercana con el ticket de compra y, si no fuera posible, a través del Servicio de Atención al Cliente en el 902 02 66 20, proporcionarían asistencia. Los titulares de la tarjeta Worten Soluciona disponen de hasta 30 días para realizar cambios y/o devoluciones.Toda la información está en nuestra web https://www.worten.es/terminos-de-uso.

Si vende online, indique los servicios ofrecidos para esta modalidad.

La estrategia omnicanal de Worten permite potenciar los canales de distribución tanto físicos como online de la compañía. Nuestra nueva web cuenta con más de 20.000 referencias con información que permite a los usuarios conocer las características de cada uno de los productos antes de tomar una decisión de compra online o presencial. Además, si un cliente en tienda no encuentra un producto del catálogo de Worten, puede adquirirlo a través de los paneles interactivos que dan acceso a toda nuestra oferta. Otro ejemplo de la omnicanalidad que defendemos es que, aquellos clientes que hagan una compra a través de Worten.es, pueden elegir en qué tienda desean recoger el producto sin ningún tipo de coste adicional.

¿Qué porcentaje de sus clientes (low cost) está dispuesto a renunciar a los servicios por un mejor precio?

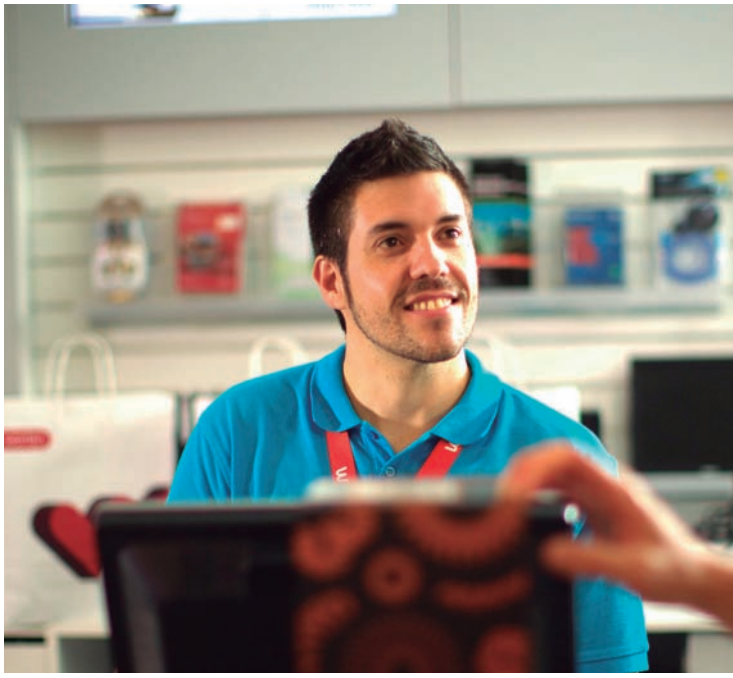
Sabemos que un gran porcentaje de consumidores se guían más por el precio que por servicios posventa de valor añadido. Nuestros precios son muy competitivos, pero, además, uno de nuestros valores diferenciales es el gran número de facilidades y servicios posventa que ofrecemos al consumidor con multitud de opciones adaptadas a cualquier perfil de cliente y, por supuesto, siempre con unos precios muy competitivos en el sector.

Hay algún servicio que sólo ofrezca su empresa?

Uno de nuestros objetivos es estar a la vanguardia de la generación de servicios para facilitar la vida de nuestros clientes. Hemos sido pioneros en el lanzamiento de los seguros de drones así como de otros servicios que considerábamos necesarios, como el de formación Smart Tv. Nuestros Seguros de Extensión de Garantía gozan de unas coberturas complementarias que le confieren el valor de único en el mercado, así como de una gestión diferenciadora que le aporta una gran calidad.

Actualmente tenemos varios proyectos que lanzaremos en los próximos meses, con servicios demandamos y necesarios para nuestros clientes.

www.worten.es



La domótica permite ahorrar el 25% de consumo energético

En el campo doméstico y gracias a la evolución de la tecnología, los consumidores pueden ahora aumentar su eficiencia energética y reducir su gasto gracias a la nueva domótica y al Internet de las Cosas, que han democratizado el acceso a estos sistemas antes prohibitivos para el ciudadano de a pie. Según datos de la Asociación Española de Domótica (CEDOM) la implementación de estos sistemas de monitorización (como los enchufes inteligentes de D-Link) podría incrementar el ahorro y eficiencia hasta un 25 o 30%.

Grupo Eldisser inaugura su nuevo centro logístico en Paterna

Grupo Eldisser, distribuidor de electrodomésticos integrado en Segesa-Cadena Redder, ha comenzado a operar en su nuevo centro logístico del Parque Empresarial Táctica, en la localidad valenciana de Paterna. El nuevo centro logístico cuenta con 33.000 m^2 de instalaciones, de los cuales 25.000 m^2 están dedicados a almacen, tres veces más del espacio del que disponía anteriormente. Dispone también de 30 muelles de carga y descarga, e incorpora las últimas novedades tecnológicas que lo convierten en almacén inteligente. Su estratégica ubicación le permite una excelente cobertura y un buen acceso.

Martín Berasategui presenta lo último en cocción y lavado de Beko

El pasado 27 de octubre, Beko presentó junto al chef Martín Berasategui en El Corte Ingles de Callao (Madrid) una demostración Test Beko de su nueva gama de hornos con tecnología Surf y su nueva línea de lavadoras con Motor ProSmart Inverter. El nuevo horno Beko permite cocinar varios platos al mismo tiempo gracias a la tecnología Surf, y la lavadora WMY121444LB1 incorpora el nuevo motor ProSmart que ofrece 16 programas de lavado distintos.

Los españoles, tradicionales en la cocina

Los españoles disfrutamos de la gastronomía y nos gusta cocinar en casa, una tendencia potenciada en los últimos años por distintos factores como el auge de los programas de TV, la importancia de la dieta mediterránea y saludable, así como la fama internacional de la cocina española. Estas son algunas de las conclusiones del estudio "Los españoles frente a la cocina: gustos y costumbres", elaborado por la consultora independiente Toluna para la marca Crock-Pot, especializada en slow cooking.

El hipersector español de las TIC creció un 4,8% en 2015

Según AMETIC, el hipersector de las TIC alcanzó, en 2015, un volumen de negocio de 90.010 millones de euros, el 4,8% más que en 2014. Por subsectores, el de Comunicaciones fijas alcanzó unas ventas de 8.279 millones de euros, el 3,4% menos que hace un año. También bajó el negocio en el subsector de Comunicaciones móviles, con 9.206 millones de euros (-5,9%) y en el de Electrónica de Consumo, con 1.802 millones de euros (-3,4%). Sin embargo, los Servicios mayoristas, con 5.463 millones de euros subieron el 2,3%, otros ingresos del sector Telecomunicaciones aumentaron un 7,1% hasta los 3.650 millones, y los Servicios audiovisuales, con 4.222 crecieron un 11,5%. Las ventas de Contenidos digitales (excepto servicios audiovisuales) sumaron 19.731 millones de euros, el 13,3% más; las de Hardware, 4.534 millones (+7,3%); las de Software, 2.992 (+3,4%); las de Servicios Ti, 15.168 (+7,6%); y las de Industria electrónica, 14.962 (+3,2%).

Congreso AECOC de Prevención de la Pérdida

AECOC presentó el pasado 17 de noviembre en Madrid, en el Congreso AECOC de Prevención de la Pérdida, las conclusiones de su último estudio anual sobre el impacto de la denominada pérdida desconocida (hurtos comerciales y errores administrativos) basándose en datos aportados por las empresas. La edición de este año del estudio, titulado 'La pérdida en la gran distribución comercial 2016', ha actualizado el índice de la pérdida, ha profundizado en los criterios para utilizar estos indicadores y ha evaluado el impacto de la reforma del código penal.

Nueva web de Fnac más omnicanal

Fnac ha acometido una profunda remodelación de su canal online, Fnac.es, para potenciar su estrategia omincanal y mejorar la experiencia de compra de sus cliente. Se trata de la mayor transformación de la web de la distribuidora de productos culturales, ocio y tecnología, desde su creación en el año 2000. Según un estudio de la cadena, el 25% de sus clientes en España son omnicanal, y estos clientes aportan el 50% de las ventas online.

Premio GIO al Mejor Diseño Industrial para Vogel's

El soporte para TV con sistema de audio incorporado SoundMount de Vogel's ha sido galardonado con el GIO (Goods Industrial Design) en el marco de la semana del diseño holandés. Este reconocimiento fue anteriormente otorgado a otros fabricantes líderes, como Phillips oThyssenKrupp.

Breves actualidad

Crece un 14% el mercado mundial de impresoras 3D en la primera mitad de 2016

Según la consultora Context los modelos personales / de escritorio con precios inferiores a los 5.000 dólares supusieron el mayor número de unidades vendidas, registrando un crecimiento interanual del 15%, mientras que las ventas de impresoras 3D profesionales / industriales cayeron un 15%. El analista de Context, Chris Connery, explica que el mercado está polarizado y claramente diferenciado en las dos categorías mencionadas. Por lo que respecta al mercado de equipos personales / de escritorio, el fabricante XYZprinting lideró el mercado con una cuota del 19% en el primer semestre, a pesar del descenso de unidades experimentado en el segundo trimestre. Entre las cinco primeras empresas del mercado, Ultimaker, M3D y Flashforge experimentaron notables crecimientos interanuales. Sólo las ventas de Stratasys (modelo Makerbot) cayeron.

Miró, ERE para 174 trabajadores

Según un comunicado de la UGT, el pasado viernes 14 de noviembre se cerró el acuerdo definitivo sobre el ERE de Miró que, finalmente, no afectará a la totalidad de la plantilla como inicialmente pretendía la propietaria, Sprinkwater Capital a través de la sociedad Kabaena Directorship, sino a 174 trabajadores. Mientras, el administrador consursal busca un comprador que se haga cargo del resto de empleados (156), además de 24 tiendas, y de parte de la deuda. En este punto, se habla de negociaciones con una empresa extranjera del sector. Por otra parte, también se ha acordado el pago de 20 días por año trabajado a los 174 trabajadores que serán despedidos, además del abono de las nóminas atrasadas de septiembre. Además, se pagarán 100 euros extra a cada uno de los trabajadores del ERE y se permitirá el intercambio voluntario de trabajadores entre los afectados por dicha medida y los que no.

Russell Hobbs y Remington tienen a una nueva responsable de marketing y comunicación

El grupo americano Spectrum Brands ha anunciado el nombramiento de María José Barboza como Marketing & Communication Manager de las firmas Russell Hobbs y Remington en su unidad de negocio española y portuguesa. Además, liderará esta área con el nuevo lanzamiento en España de la firma George Foreman. Barboza es licenciada en Estudios Internacionales por la universidad ORT de Uruguay, además de máster en Logística y Comercio Internacional por la Universidad Abat Oliba y Executive Master en Business Administration por ESADE.

Experience Store de Energy Sistem, en Cartagena

Energy Sistem ha abierto en Cartagena su quinta tienda experiencial en España, como parte de la estrategia de expansión de la marca a nivel nacional. Así, la de Cartagena se suma a las de Albacete, Alicante, Elche y Murcia, y la empresa anuncia que abrirá otro punto de venta propio antes de que concluya 2016 y nuevas tiendas para 2017 en capitales de provincia. Las tiendas experienciales de Energy Sistem cuentan con servicio técnico y el programa Energy Accademy, unos cursos gratuitos a través de los cuales los clientes pueden aprender cómo sacar el máximo partido a su dispositivo. Además, se ofrecen servicios como atención vía Whatsapp, smartphone de sustitución, productos con 30 días de prueba y 36 meses de garantía, entre otros.

NPG sale del Concurso de Acreedores

La resolución judicial del pasado 3 de noviembre, declara finalizada la fase común del procedimiento concursal y abre así la fase de convenio, lo que representa el levantamiento del concurso. El juez ha adoptado esta decisión tras un informe de los administradores concursales que consideraba viable la previsión e ingresos calculada por la compañía.

Rocook de Cata y Can Roca, en el DecorMobel de Figueras

El pasado 22 de octubre, la tienda DecorMobel de Payrà de Vila-Sacra (próxima a Figueras) acogió un showcooking con el Rocook de Cata, impartido por el chef Salvador Brugués, de El Celler de Can Roca. Brugués realizó diferentes recetas y platos mediante la nueva solución para cocinar a baja temperatura, una técnica fundamentada en el respeto por los alimentos y la preservación de sus propiedades organolépticas. Con Rocook, la transformación de crudo a cocido se hace más lentamente y sus temperaturas mantienen la naturaleza y los gustos originales de los alimentos

Mitsubishi Electric lanza su app para profesionales

Mitsubishi Electric presenta su nueva aplicación gratuita para móviles, ME Engineer, la cual, a través de una plataforma sencilla y moderna, permite acceder desde cualquier dispositivo móvil a la documentación técnica disponible más actualizada de Mitsubishi Electric. Esta aplicación está diseñada para instaladores, reparadores, mantenedores, etc., y es una herramienta de apoyo en donde el profesional podrá consultar datos de instalación, especificaciones técnicas de producto o incluso calcular la carga de gas del equipo, complementando el apoyo que brinda Mitsubishi Electric a sus clientes a través de sus centros de formación y de asistencia técnica y de su teléfono gratuito de atención a clientes.

Bye, bye, crisis, Hello Navidad 2016/17

Numerosos indicadores vaticinan que ésta será la mejor Navidad para el consumo, en años

En un contexto de recuperación (o, al menos, de esperanza en ella), mientras el último informe del Observatorio Cetelem (octubre) refleja una mejora de 3,5 puntos en el número de españoles que creen que la situación económica mejorará en los próximos 12 meses respecto al mes anterior, y ya afianzadas las iniciativas comerciales dinamizadoras del consumo prenavideño y navideño (Singles Day, Black Friday, CyberMonday...), muchas voces están proclamando que las fiestas de Navidad de 2016 serán una de las más consumistas de los últimos años, tal vez sin llegar a niveles precrisis... pero casi.

Pequeño comercio

Por ejemplo, según datos de la Confederación Española del Comercio (CEC), el pequeño comercio prevé registrar la mejor campaña de Navidad de los últimos ocho años, con un incremento de ventas del 5% respecto al mismo periodo de 2015. La confederación de comerciantes confía que la reciente formación de Gobierno anime el consumo, y también fundamenta sus previsiones en la evolución de las ventas hasta septiembre (+3,8%) y en la reducción de las tasas de paro. La patronal del pequeño comercio también afirma que el comercio minorista en España vivirá su mejor campaña de Navidad desde el inicio de la crisis en 2008 también a nivel de empleo, y estima que durante la campaña de Navidad el comercio, tanto minorista como mayorista, generará en su conjunto unos 35.000 empleos netos.

Y si a todo eso se añade la multitud de avanzados electrodomésticos y gadgets originales, muchos de ellos conectados, no es nada extraño que estas Navidades resulten de lo más tentadoras para regalar, y regalarnos, y así sacar la tripa de los siete años de vacas flacas (que en realidad han sido más de siete). En las siguientes páginas realizamos una selección de producto de línea blanca, PAE y electrónica de consumo que llenará los escaparates de las tiendas en los próximos días, para empezar a poner los dientes largos.

www.cec-comercio.com / elobservatoriocetelem.es

SOGO®

Human Technology

Equipa tu Cocina con electrodomésticos de Máxima Calidad SOGO®

Cafetera Goteo Inox. Termo
Ref: SS-SS-5660

Batidora de Mano
Ref: SS-SS-14305

Gran Horno de Convección, Rustidor y Gratinador de 68L
Ref: SS-SS-10365

Plancha de Asar Eléctrica
Ref: SS-SS-10375

www.sogo.es

Miele lanza avanzadas propuestas de línea blanca para regalar o regalarse en estas fiestas tan entrañables.

www.miele.es

Placas TempControl

Miele ha lanzado sus nuevas placas TempControl, con sensores de control de temperatura para controlar de forma automática que los alimentos no excedan su punto de cocción ni se quemen. Con TempControl no es necesario que el usuario calcule los tiempos y sepa exactamente cuándo tiene que bajar el calor; una vez que los sensores de la placa detectan las características y temperatura de la sartén o cazuela, la potencia se regula automáticamente para asegurar que los alimentos tengan un calor uniforme y constante, con independencia de que estén tapados o no. Lo único que tiene que hacer el usuario es seleccionar uno de los tres niveles de temperatura (sin necesidad de ajustar manualmente los números) que cubren las necesidades de cocción de gran variedad de alimentos.

Lavavajillas Ecoflex

El lavavajillas G 6000 EcoFlex dispone del innovador programa QuickPowerWash, que en tan sólo 58 minutos consigue resultados perfectos en el lavado y secado de la vajilla con un consumo mínimo de agua y energía. Esta eficiencia se consigue, entre otros avances y características, gracias al nuevo programa QuickPowerWash y a las nuevas pastillas UltraTabs Multi de Miele, creadas específicamente para los lavavajillas de la marca. A diferencia de los detergentes convencionales, los ingredientes, de las pastillas de Miele se disuelven completamente en solo tres minutos, y por eso logran grandes resultados de limpieza y secado, incluso en el ciclo más corto. Todos los modelos de la gama G 6000 tienen una clasificación energética A+++.

Frigorífico Blackboard Edition

Miele lanza su generación K 20.000 de frigoríficos, con Blackboard Edition, un modelo con las últimas innovaciones tecnológicas y en cuya superficie pueden escribirse y borrarse mensajes entre los miembros del hogar. Pertenece a la nueva gama de frío de Miele K20.000, aparatos que, además de por su diseño y sus calidades, destacan por su eficiencia energética: todos los modelos cuentan con la calificación A++ o A+++.La serie incluye combis, frigoríficos, congeladores y combis side by side de frigorífico y congelador, y emplea por primera vez el manejo Touch y TFT de color, adaptado al diseño de los aparatos empotrables Miele de la generación 6000.

1

2

3

4

5

1 AEG presenta su nueva gama de lavado, cuatro series formadas por un tándem lavadora-secadora que actúan unidas para proteger los colores, las texturas y las fibras. Asegurar que la ropa parezca nueva, lavado tras lavado, es el objetivo de esta serie, compuesta por las lavadoras 6000, 7000, 8000 y 9000, y por las secadoras 6000, 7000 y 8000. www.aeg.com.es

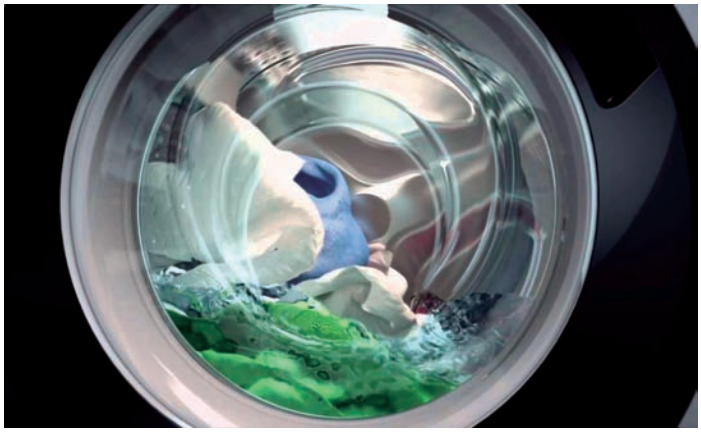
2 Candy propone un nuevo horno que combina las funciones de limpieza Pirólisis y Aqualisis para lograr grandes resultados y ahorrar energía, adaptándose al tiempo del que se dispone y al grado de suciedad del horno. Cuenta con una pantalla digital táctil XXL y está disponible en dos versiones: una de 68 l con mandos push-pull y guía extraíble, y otra de 65 l con mandos y guías fijos. wwww.candy.es

3 Samsung. La nueva gama de lava-secadoras AddWash se compone de las Series 5 y 6. A las características del sistema AddWash se suma la tecnología Air Wash, que sólo utiliza aire caliente para desodorizar y desinfectar la ropa, refrescándola sin agua o detergentes. Cuentan con la tecnología EcoBubble y Prelavado de Burbujas, motor Digital Inverter y función Smart Check, que detecta y diagnostica problemas a través de una app. www.samsung.es

4 Haier. Los elegantes frigoríficos Cube cuentan con cuatro puertas que abren paso a tres zonas independientes y regulables a la temperatura óptima que cada alimento requiere. La Flex Zone de la parte inferior derecha con capacidad de 90 l ofrece un 25% más de espacio enteramente personalizable, al permitir ajustar la temperatura entre los -18°C y los 5°C. www.haier.es

5 LG. La gama American Combi es hasta un 70% más amplia, para guardar todos los alimentos cómodamente y tenerlos siempre a la vista al no tener pared separadora en su interior. Su aislamiento térmico de última generación maximiza el espacio interior, con una capacidad de 720 litros. Incorpora también la puerta Door-in-Door, que puede abrirse fácilmente a través de un botón y permite acceder a los alimentos que se usan con mayor frecuencia sin tener que abrir la puerta del frigorífico al completo. www.lg.com/es

6



7

8

9

10

6 Bosch. Las secadoras con bomba de calor de Bosch son una opción eficiente para el secado de la colada pues, mediante este sistema, este electrodoméstico reutiliza gran parte del calor residual desprendido durante el programa, consiguiendo una eficiencia energética de hasta A+++. Y esta eficiencia energética aumenta gracias a su condensador autolimpiante. www.bosch-home.es

7 Siemens. La nueva gama de lavadoras sensoFresh incluye tres programas específicos con la tecnología de oxígeno activo: el programa sensoFresh, que elimina los olores sin necesidad de agua, detergentes ni aditivos, en tan sólo 30 minutos; el programa mixHigiene, que lava de forma higiénica incluso con agua fría; y el programa Limpieza del tambor, que asegura el mantenimiento del interior de la lavadora y la eliminación de los olores del aparato. wwww.siemens-home.es

8 Electrolux. Los hornos PlusSteam traen resultados profesionales a la cocina doméstica. Con solo pulsar un botón, estos hornos multifuncionales añaden el toque justo de vapor al horneado para que la masa suba más y quede con una deliciosa textura esponjosa y ligera. www.electrolux.es

9 Beko introduce sus lavavajillas de libre instalación de 60 cm DFN26321X y DFN26321W. Una de las grandes novedades de estos dos modelos es el accesorio Trywash, un soporte que permite colocar fácilmente hasta tres bandejas del horno en el lavavajillas y lavarlas a la vez. Ambos cuentan con una tercera bandeja de cubiertos totalmente extraíble y además con el clásico cesto de cubiertos deslizante en toda la bandeja inferior. www.beko.es

10 Brandt. Entre las funciones inteligentes de la nueva gama de lavadoras Intellect, formada por cinco modelos, figuran Easy-start, que permite almacenar los ajustes de programación de cada ciclo para sugerir la programación favorita de cada usuario, de manera que baste un solo toque para iniciar la colada. www.electro-brandt.es

BSH, con sus marcas Bosch y Ufesa, propone para estas Navidades diversas novedades en PAE para el hogar, orientadas a cocinar más sana y fácilmente y a tener la casa impecable sin realizar grandes esfuerzos.

www.bosch-home.es / www.ufesa.es

Robot de cocina MaxxiMUM

El robot de cocina MaxxiMUM dispone de SensorTechnology para mantener la misma velocidad de mezclado y, así, obtener masas homogéneas, además de un sensor que detecta automáticamente cuándo las claras de huevo o la nata están en el punto exacto y se detiene automáticamente. El amasado planetario 3D permite que todos los ingredientes queden perfectamente incorporados, y el sistema EasyArmLift eleva el brazo fácilmente. Cuenta con posición automática de parking de la herramienta de mezcla para incorporar los ingredientes sin ningún problema, así como múltiples accesorios de serie, entre ellos, un mezclador profesional con bordes de silicona.

Batidoras y robots

La batidora de vaso Silent-Mixx, la minibatidora de vaso VitaStyle Mixx2Go y el robot de cocina MUM5 rojo son los productos que Amazon considera que más se van a vender esta Navidad, ya que fueron destacados en su showroom 'Christmas in September'.

Aspirador sin cable Athlet

Este aspirador incorpora la tecnología SensorBagless, que consigue el máximo nivel de rendimiento con el menor nivel sonoro. Cuenta con una gran autonomía gracias a las nuevas batería de Ion-Litio. También es ultraligero, flexible y fácil de limpiar con el sistema EasyClean. Además, cuenta con un kit de accesorios opcionales que le permiten llegar a todos los rincones de la casa.

Cafetera espresso CE7151

Con la nueva CE7151 no hace falta elegir entre monodosis de café ESE o café molido para cafeteras espresso, ya que puede funcionar de las dos maneras. Con una bomba de 15 bares, prepara un café de calidad en casa, con esa crema característica del café elaborado con presión.

Aspiradores Zoo'o ProAnimal

Los productos destinados a mascotas están cada vez más en auge. Por eso, esta gama de aspiradores, compuesta de aspirador escoba, aspirador sin bolsa y aspirador con bolsa, sin duda será otra de las estrellas de esta Navidad.

Báscula nutricional BC1600

Permite pesar desde unos pocos gramos hasta varios kilogramos con una precisión de tan solo un gramo, y es capaz de indicar el contenido nutricional de 999 alimentos diferentes: grasa, colesterol, fibra, sal, calorías, proteínas, hidratos de carbono… Además, posee apagado automático y una amplia pantalla LCD iluminada.

Medisana

ha ampliado su ya extensa gama de artículos de estética y belleza, para que los entusiastas del cuidado personal sepan qué pedir este año a Papa Noel y a los Reyes Magos.

www.medisana.es

Sistema de depilación Silhouette IPL 800

Este sistema desactiva la raíz del vello y previene su crecimiento de nuevo. Mediante su eficaz tecnología de luz pulsada intensa se consigue una reducción permanente, ya apreciable en un 50%, después de aproximadamente cuatro semanas de uso del aparato. El resultado: una piel más suave y lisa.

Cepillo limpiador facial FB 880

Muy suave, proporciona una higiene profunda de la piel de la cara, liberando la dermis de impurezas y células muertas para un efecto de limpieza profundo y una tez radiante y luminosa. El FB 880 está equipado con tres accesorios diferentes para cada aplicación y necesidad (pieles sensibles, pieles normales y peeling) además, cuenta con un temporizador por zonas, lo que hace que su uso sea muy sencillo. Gracias a su ligera vibración estimula la circulación sanguínea del rostro, facilitando además la absorción de productos cosméticos.

Limador eléctrico para duricias y callos CR 860

Retira de manera eficaz y suave el exceso de piel muerta dejándola considerablemente más sedosa. Incluye dos accesorios de limado de diferentes granos (fino y grueso) y tiene dos niveles de potencia. Gracias a su versatilidad, puede ser aplicado en tres zonas diferentes del cuerpo, pies, manos y codos, para una piel notablemente más suave y flexible.

Russell Hobbs / Remington proponen estos PAE de cocina y cuidado personal como sus regalos estrella para estas fiestas.

es.russellhobbs.com /es.remington-europe.com

Gama de desayuno Retro, de Russell Hobbs

La colección de desayuno Retro combina la estética de los productos icónicos de diseño típico inglés y estilo años cincuenta con la tecnología más vanguardista. La gama se compone de hervidor de agua, cafetera de goteo y tostadora en dos versiones a elegir. Está disponible en distintos colores (ribbon red, vintage cream y classic noir).

Olla de cocción lenta, de Russell Hobbs

La olla de cocción lenta con sellado es la solución para cocinar sabrosa, fácil y rápidamente. Ofrece la opción de dejarla funcionando al salir de casa para tener preparada la comida o la cena al volver. Con una capacidad de 3,5 l, permite preparar hasta cuatro raciones y viene con una selección de recetas. Cuenta con tres sencillas opciones de temperatura: alta, baja y para calentar, y una tapa de cristal para ver los alimentos durante la cocción. Sus asas permanecen siempre frías. Hay que recordar que la cocción pausada reduce la pérdida de vitaminas y retiene mejor los nutrientes y los sabores.

Gama de cortapelos Precision Cut, de Remington

Precision Cut es una gama de máquinas cortapelos de fácil uso, con gran potencia y corte rápido gracias a su batería de litio. El diseño exclusivo de la cuchilla y su tecnología AcuAngle de 42° potencian la eficacia del corte, y su interruptor SlideSelect permite longitudes de 1 mm a 42 mm, con acabados precisos. Además, incorpora un indicador LED de nivel de carga. Entre ellos destaca el modelo HC5700, con cuchillas con forma exclusiva (extraíbles y lavables, revestidas de titanio, AcuAngle y con puntas cómodas), dos peines ajustables 1-42 mm SlideSelect que se bloquean automáticamente, función Turbo, uso con cable e inalámbrico con 75 minutos de autonomía, tiempo de carga completa de 4 horas (función de carga rápida), carga por USB, batería de litio, LED indicador de carga y garantía de tres años. Su PVP es de 51,99 euros. La gama incluye también los modelos HC5300 (33,99 euros), HC5500 (43,99 euros), y HC5900 (61,99 euros).

Cepillo alisador, de Remington

Compuesto por unas cerdas de cerámica con revestimiento antiestático, este cepillo alisador cuida del cabello y reduce su posibilidad de encrespamiento. Gracias a su contorno plano, se puede llegar mejor a la raíz del cabello y conseguir así un mejor acabado. Su mango ergonómico, inspirado en las planchas de pelo de Remington, hace que el manejo sea muy sencillo, y gracias a los tres ajustes de temperatura de 150°, 190° y 230°, es muy fácil conseguir resultados profesionales en casa.

iRobot

iRobot ofrece en estas fiestas lo último en limpieza para el hogar conectado, con modelos adaptados a todas las necesidades y presupuestos.

www.irobot.com

Braava Jet. El robot mopa iRobot Braava Jet es una nueva propuesta para fregar, barrer y acabar con las manchas en cocinas y baño de hasta 25 m^2. Combina un pulverizador de chorro a presión, un cabezal de limpieza vibratorio y los paños de limpieza Braava Jet para eliminar suciedad y manchas, incluso en lugares de difícil acceso, como debajo de los armarios de la cocina y alrededor del inodoro, Braava Jet se mueve siguiendo un patrón eficaz y maniobra hábilmente alrededor de los obstáculos que encuentra en su camino limpiando debajo de los muebles, a lo largo de las paredes y en los rincones. Con solo escoger un paño Braava Jet, el robot adapta su movimiento al tipo de suciedad que se desea limpiar. Además, para impedir que entre en áreas no deseadas, como una zona con alfombras, el usuario puede crear un límite invisible con el modo Virtual Wall. Cuando Braava Jet termina de limpiar, se puede extraer el paño de un solo uso y depositarlo directamente en la basura para no tener que tocar la suciedad.

Roomba 980. Gracias a la combinación de la tecnología iAdapt 2.0, exclusiva de iRobot, y los nuevos sensores, Roomba 980 limpia de forma autónoma todo un piso o una planta completa del hogar. Este robot incorpora tecnología de localización visual simultánea y mapeo, lo que le permite construir un mapa de su entorno mientras limpia, sabiendo dónde se encuentra hasta que completa la limpieza. Así, Roomba 980 trabaja sin descanso hasta dos horas seguidas, entonces vuelve de forma automática a su Home Base para recargarse y reanudar hasta que se complete el trabajo (hasta 180 m^2), moviéndose en líneas paralelas y, gracias a los juegos de sensores, adaptando su trayectoria cuando se necesita para limpiar debajo y alrededor de los muebles; es capaz de detectar los diferentes tipos de suelo y adaptarse optimizando su poder de limpieza. Además, su sistema AeroForce con Carpet Boost duplica el rendimiento de limpieza automáticamente en alfombras y moquetas, con la potencia de su motor de tercera generación.

Roomba 680. Y para aquellos que no quieran renunciar a la última tecnología de limpieza aplicada al hogar, iRobot ofrece el modelo Roomba 680, una propuesta más funcional para hogares de menor tamaño, que dispone de un sistema patentado en tres fases que levanta, extrae y succiona la suciedad. Cuenta también con tecnología iAdapt y es capaz de tomar más de 60 decisiones por segundo para poder decidir en tiempo real cómo y dónde aspirar. Además, es programable e incorpora el accesorio virtual Wall Dual, que permite crear una barrera de protección para zonas u objetos delicados.También, gracias al modo Spot, es capaz de limpiar áreas con mayor concentración de suciedad.

Electrolux apuesta por unas fiestas de limpieza impecable, silencio zen y buena, sana y fácil gastronomía con estos PAEs.

www.electrolux.es

Aspirador escoba ErgoRápido

Combina un potente aspirador escoba sin cable con batería de Litio TurboPower de larga duración, y añade función Brush Roll Clean para la limpieza automática del cepillo y un aspirador de mano extraíble. Permite la limpieza sobre todo tipo de superficies. Su innovador diseño 180° Easysteer hace que sea muy fácil de maniobrar y su cepillo motorizado con luces LED DustSpotter permite limpiar en la oscuridad. Cuenta también con tecnología ciclónica.

Aspirador UltraSilencer Zen

El nuevo aspirador de Electrolux UltraSilencer Zen pone el foco en dos aspectos esenciales: conseguir el máximo nivel de silencio a la hora de aspirar el hogar y lograr una limpieza más efectiva y meticulosa; todo ello, con el fin de inducir en el usuario la sensación de que aspirar puede ser una tarea relajante, amigable y eficaz, una experiencia Zen.

ErgoRápido Animal Care

La primera aspiradora escoba 2 en 1 de Electrolux diseñada para los hogares con mascotas, incorpora un cepillo especialmente eficaz en la eliminación del pelo de perros y gatos. De color blanco satinado, cuenta con una batería TurboPower de litio HD de larga duración, función Brush Roll Clean para la limpieza automática del cepillo, y un aspirador de mano extraíble. Potente, y apto para limpiar a fondo cualquier superficie, incluye en su cepillo luces LED DustSpotter y está dotado de tecnología EasySteer, que aporta una maniobrabilidad de 180° al aparato.

Tostador Expressionist

Se trata de un tostador de doble ranura con display LCD, temporizador digital, control electrónico de siete niveles, tostado uniforme, autocentrado y elevación extra de tostadas, calentador de pan y bollería integrados, función Descongelado / Recalentamiento con piloto luminoso, botón de interrupción, bandejas recogemigas extraíble, compartimento para cable y potencia de 980 W. Su acabado es en aluminio, acero inoxidable y color regaliz.

Robot Expressionist

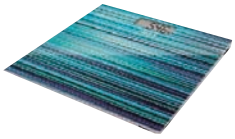
Este nuevo y completísimo robot de cocina, con prestaciones profesionales para uso doméstico, incorpora de serie varios accesorios para procesar todo tipo de alimentos: desde tres batidores (de varillas, plano de silicona y plano de metal) hasta un gancho amasador profesional TruFlow y, como accesorios adicionales, rodillo de pasta, cortadores de espaguetis y tagliatelle, picadora de carne y pack para cortar y rallar, ideal para preparar frituras, patatas fritas y pasteles de frutas. Destacan también sus dos boles extragrandes de acero inoxidable, con una capacidad de hasta 5,7 litros. Ya sea a una velocidad suave para amasar la masa del pan, a una velocidad media para las bases de los pasteles, o a una velocidad máxima para batir huevos o claras de huevo, la regulación de sus 10 velocidades, unida a su variedad de accesorios (intercambiables fácilmente gracias al sistema OneClick), garantiza unos resultados perfectos.

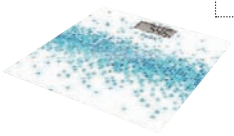
1

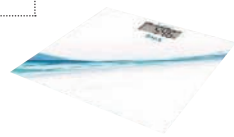
4

2

5







3

6

1 Panasonic. El exprimidor de velocidad lenta MJ-L500 de Panasonic combina funcionalidad con un diseño innovador. Su potente motor de baja velocidad aplasta lentamente los ingredientes en lugar de cortarlos, reduciendo al mínimo la exposición al calor y al aire durante el proceso de prensado y maximizando la retención de nutrientes. www.panasonic.com/es

2 Moulinex. Con la nueva app del robot de cocina Cookeo Connect es posible tener a mano las recetas favoritas y controlar el proceso de cocción desde los dispositivos móviles, cómodamente. Además, ayuda a cocinar como un auténtico chef gracias a sus sencillas recetas con fotografías paso a paso, y a una infinidad de consejos y trucos culinarios. wwww.moulinex.es

3 B&B Trends. Los nuevos modelos de básculas de baño Flexy Heat Health Care BF-1100, BT-200, BS-30, BS-40, BS-50 y BB-20 de Daga se suman a la línea de productos especializados en salud de la marca, que ya dispone de productos de terapia, termómetros, tensiómetros y calor terapéutico. www.daga.eu

4 Jocca presenta su colchón masajeador, equipado con 10 motores para masajear cuello, espalda, lumbares y muslos. Además de función calor, incorpora mando a distancia y cuenta con tres intensidades y cinco programas de masaje. www.jocca.es

5 Solac. El limpiador a vapor Ecogenic Arco limpia y desinfecta de forma profesional y ecológica, sin ayuda de detergentes químicos. Con potencia de 2.000 W y presión de 4 bar, cuenta con regulador de vapor ajustable en la pistola y al control de temperatura. www.solac.com

6 Dyson. El secador de pelo Dyson Supersonic está impulsado por el motor digital Dyson V9, el más pequeño, ligero y avanzado de la firma. Gracias a su pequeño tamaño, el motor digital está alojado en el mango del secador, haciendo que sea más fácil de manejar. www.dyson.es

7

10

8

11

9

12

7 Nevir. La nueva línea de calefactores portátiles de la firma es de reducido tamaño y con asa integrada, fáciles de transportar. Disponen de tres opciones de climatización (frío, templado y caliente), protector térmico de seguridad, potencias hasta 2.000 W, y termostato regulable. Algunos son oscilantes y cuentan con temporizador para su apagado automático. www.nevir. es

8 Rowenta. Autosteam es una nueva generación de planchas inteligentes que ajustan automáticamente la temperatura y el vapor para conseguir un planchado fácil y eficiente sin dañar las prendas preferidas. Con tres ajustes automáticos (Delicado, Normal y Max), ayuda a seleccionar de una forma muy sencilla la temperatura y vapor según el tipo de tejido. www.rowenta.es

9 Bosch. La tecnología de inducción de la la nueva olla eléctrica multifunción Autocook hace sencillo y en sólo tres pasos preparar yogurt, cocer a presión, mantener calientes los alimentos, asar, cocinar sous-vide, hornear bizcochos, freír suavemente... Con gran rapidez en la fase de precalentamiento y temperatura siempre constante, reduce el tiempo de cocción hasta un 60%, conservando mejor las cualidades de los alimentos. www.bosch-home.es

10 Taurus propone dos cortapelos masculinos de precio asequible, los modelos Mithos Titanium y Mithos Titanium Plus, con cuchillas de acero inoxidable recubiertas de titanio de alta calidad. Tienen palanca lateral reguladora de corte y el cuerpo es de tacto Soft Touch. www.taurus.es

11 LG presenta en España su propuesta de aspiración robótica más avanzada, los modelos Hombot Square Turbo Serie 12+ y 12 con videovigilancia. La gama mantiene su diseño cuadrado y mejora el motor Smart Inverter que ofrece 10 años de garantía. www.lg.com/es

12 Hoover. Athen Evo es una escoba sin cable de alta potencia con autonomía de hasta 120 minutos, lo que hace innecesario recargarla al limpiar la casa. Su batería de litio de 32,4 V garantiza un excelente poder de succión, y su diseño ergonómico y la ligereza de sus materiales hacen que sea muy fácil de maniobrar y llegue a todas las zonas difíciles. www.hoover.es

Garmin se lanza a la conquista de un público joven pero muy exigente, los niños, con una pulsera que crea hábitos positivos y premia las tareas realizadas.

www.garmin.es

Pulsera de actividad para niños vívofit Jr

vívofit Jr es la nueva pulsera de actividad de Garmin exclusivamente creada para los más pequeños de la casa, de diseño divertido, colorido y cómodo, fácil de poner y quitar. Ofrece la posibilidad de mejorar hábitos y establecer tareas específicas, con una recompensa una vez que se han logrado.

Se trata de un monitor de actividad resistente al agua que anima a los más pequeños a mantenerse activos. Gracias a una aplicación gratuita que se puede descargar en smartphones compatibles (para Android y Apple), los padres pueden gestionar la actividad y las tareas de varios niños de manera simultánea y conocer, entre otra información, cuántos pasos han dado durante el día, cuántas horas han dormido o qué actividad diaria han realizado, Esta app permite la asignación de tareas (de esta manera, los niños podrán ver directamente en su muñeca si tienen que hacer la cama, estudiar o lavarse los dientes, por ejemplo), y durante cuánto tiempo, gracias al temporizador que avisa cuando se acaba el tiempo asignado para realizar el encargo. Los padres tendrán información actualizada de las tareas realizadas cuando la pulsera se sincroniza (de manera automática) con su teléfono, y la aplicación también invita a toda la familia a competir en desafíos de pasos diarios y divertidos juegos. Además, cuando los pequeños alcanzan sus objetivos de actividad diaria, vívofit Jr va desbloqueando niveles en una aventura interactiva al completar las tareas asignadas, y se consiguen monedas virtuales que se pueden acumular y canjear por recompensas establecidas previamente.

Asimismo, Garmin ha diseñado diversos modelos de correas (se comercializan aparte) para que los niños puedan cambiarlas si así lo desean. El dispositivo cuenta con una gran autonomía, puesto que la pila alcanza una vida útil de hasta un un año y la puede sustituir el propio usuario.

Gigaset

La compañía propone para esta Navidad el terminal de alta gama SL450, con pantalla extra-grande TFT a color de 2,4 pulgadas y una agenda de contactos de gran capacidad, además del MobileDock.

www.gigaset.com/es

SL450

Este terminal Premium, fabricado con materiales de primera calidad, cuenta con una gran pantalla TFT a color de 2,4 pulgadas, la más grande de todos los teléfonos inalámbricos con teclado de Gigaset. Gracias a su agenda de gran capacidad, se pueden registrar hasta 500 contactos y almacenar tres números diferentes por cada uno de ellos. Todos estos contactos quedan guardados en una tarjeta de presentación electrónica (vCard) para que puedan ser transferidos desde el smartphone o el PC y viceversa a través de conexión micro USB, Bluetooth 2,0 o vía WLAN. Asimismo, la función Full-Duplex proporciona una extraordinaria calidad de audio, favorecida, también, por los perfiles de ajuste del sonido y por la separación del auricular y el altavoz, y cuenta con una función de control de tonos de llamada para desactivar el tono de llamada o programar que siga sonando en el caso de los contactos seleccionados como VIP. Para finalizar, cuenta con alarma integrada, calendario, función Babyphone, modo ECO (que reduce la transmisión de energía hasta en un 80%) y ECO Plus (que elimina la transmisión de energía cuando el teléfono no está en uso). El Gigaset SL450 está a la venta en España a un PVP de 139,95 euros.

MobileDock

El Gigaset MobileDock, disponible para sistemas Android (LM550) e iOS (LM550i), conecta hasta dos móviles simultáneamente a la red de telefonía fija de la casa gracias a su Bluetooth 4.0, una función de recarga rápida (hasta 1.500 mA), y a la conexión DECT. Las llamadas entrantes son redirigidas directamente a todos los terminales registrados o a aquel elegido por el usuario. El gadget también puede utilizarse como un punto permanente para ubicar el smartphone y como cargador, y se controla mediante la aplicación MobileDock, que puede descargarse en Google Play Store, y que permite al usuario decidir en cuál de los terminales de su casa quiere atender las llamadas. Una vez el dispositivo se conecta a un teléfono Gigaset DECT, de las actuales gamas C y S, las llamadas desviadas se muestran en el teléfono junto al nombre o el número de la persona que llama (para lo que debe estar activada la función de visualización de la llamada entrante en el smartphone); los usuarios que no deseen desviar las llamadas sino sólo cargar la batería, pueden desactivar la función de forma sencilla pulsando un botón en el MobileDock. Cuenta con dos indicadores LED que indican cuándo están establecidas las conexiones Bluetooth y DECT, y un cable corto microUSB cuyo conector magnético asegura la posición correcta. Es la solución ideal cuando hay una cobertura GSM inadecuada en un edificio y su consumo es extremadamente bajo (menos de 0,8 vatios) gracias a su unidad de suministro de potencia económica. En modo Standby, el MobileDock queda libre de radiaciones si la estación base y todos los dispositivos vinculados son ECO DECT. La versión para Android del Gigaset MobileDock LM550 en color negro está disponible en tiendas especializadas y en la tienda online de Gigaset (www.gigaset.com/es) a un PVP de 59,90; y la versión en color blanco para iOS con cable USB de recarga rápida, a un PVP de 69,90 euros.

Sogo presenta unas originales propuestas de regalos navideños que harán las delicias de familiares y amigos de todas las edades.

www.sogo.es

Gorro Bluetooth Beanie de invierno

Gorro de última moda que permite escuchar música sin tener que usar auriculares adicionales, a la vez que resguarda la cabeza del frío. Lleva altavoces estéreo Bluetooth V4.0 (fácil y rápido de conectar y con un alcance inalámbrico de hasta 10 m); panel de control de fácil uso, que permite ir atrás y adelante a través de la lista de reproducción y responder y finalizar llamadas; micrófono, manos libres y batería recargable de litio de 3,7 V / 100 mAh. Compatible con smartphones Android, iPhone, iPad y tabletas, está fabricado acrílico y poléster. Tiene una autonomía de seis horas de conversación y dos y media de reproducción, y un tiempo de carga de 60 minutos. Es totalmente lavable a mano después de quitar todos sus componentes electrónicos.

Altavoz doble DJ portátil de 12 pulgadas

En una caja negra de madera con panel de plástico PVC, este útil altavoz doble portátil de 120 W tiene conexión USB y entrada para dos micros y Aux. Incluye tarjeta SD de 32 Gb, radio FM, BT, pantalla LED, luz RGB en el altavoz de graves, woofer de 12 pulgadas, y dos altavoces de agudos de 3 pulgadas, además de Bluetooth V2.1 + EDR A2DP, y ecualizador de cinco bandas. Es compatible con los formatos MP3, WMA y WMV, e incorpora micro inalámbrico y mando a distancia.

Máquina de algodón de azúcar

La firma presenta esta máquina para hacer golosinas de algodón de azúcar en casa, ideal para fiestas y para toda la familia. Crea delicioso algodón de azúcar en pocos minutos, con azúcar granulado, clásico, de colores o aromatizado, sin más condimentos. Es muy sencilla de manejar, con fácil limpieza y almacenaje, y cuenta con interruptor On/Off y cuchara dosificadora incluida. Su tensión/frecuencia es de 220-240 V ~ 50/60 Hz, y su potencia de consumo, de 500 W.

Pioneer cuenta con interesantes novedades de sonido para estas Navidades. La compañía las presentó en la edición 2016 de IFA Berlín, en septiembre.

www.pioneer.es

Receptor SC-LX901

El hermano mayor de la última familia de receptores de la firma, el SC-LX901, trae al usuario lo último en amplificación directa con 11 canales y una potencia de 850 W que dan vida a 8x HDMI con 4K UltraHD. Cuenta con banda de WiFi Dual, audio en streaming para Google Cast, Tidal, Spotify o Deezer, FireConnect para Multi-Room, calibración MCACC PRO y entrada USB entre otras especificaciones.

Auriculares SE-MS5T

Compatibles con Android y iPhone, forman parte de la nueva gama de auriculares Style Series, equipada con Bluetooth y capaz de reproducir audio en HiRes. De estética retro, su diseño es cómodo y elegante y están disponibles en negro, plateado, rojo y marrón (piel). Los auriculares se cargan mediante microUSB, tienen una autonomía de carga de 12 horas y cuentan con micrófono para poder atender llamadas.

Minicadena X-CM56

Este minisistema HiFi, que destaca por su sonido potente, se adapta a cualquier entorno y cuenta con CD, FM, NFC-Bluetooth y USB. Con sus cuatro colores, el diseño escandinavo de los X-CM 56 combina armoniosamente con cualquier estilo decorativo. Para la música cotidiana, está equipado con altavoces de dos vías de instalación flexible y 2 x 15 vatios de potencia.

Reproductor HiRes portátil XDP-300R

Compatible con los formatos de alta resolución 11,2 MHz DSD, PCM 384 kHz / 24 bits, FLAC, ALAC, WAV, AIFF y MQA, está equipado con dos salidas ecualizadas de 2,5 mm y 3,5 mm. El audio también puede emitirse a través de puertos USB Micro-B/OTG y de salida inalámbrica.

Network Media Player NC-50DAB

Se trata de un sistema de audio “todo en uno”, con amplificadores clase D, reproductor de CD y módulo de streaming totalmente equipado con función de doble banda de Wi-Fi (5 GHz y 2,4 GHz). Con Bluetooth o Airplay, servicios de streaming o radio por Internet, descarga de alta resolución o, simplemente, un USB, un CD o un vinilo, el NC-50 DAB combina la enorme riqueza de la reproducción de música digital con un amplificador universal, así como con entradas digitales y analógicas, todo ello dentro de un mismo paquete en clásico formato High Fidelity.

NPG

Las siguientes novedades son las originales propuestas que NPG tiene preparadas para las próximas fiestas navideñas.

www.npgtech.com

Videoportero VPS 100

Este videoportero permite ver a través del smartphone, en tiempo real y desde cualquier parte, lo que sucede frente a la puerta de la casa del usuario, además de escuchar y hablar con el visitante. Envía una alerta que puede ser recibida por varios usuarios y dispositivos al mismo tiempo. Con el sensor de movimiento por infrarrojos, la visibilidad es total, incluso por la noche o con poca luz, sin necesidad de que presionen el botón de llamada. El dispositivo tomará una foto automáticamente cada vez que un visitante pulse el timbre o permanezca cerca de la puerta excediendo el tiempo establecido (entre 5-30 segundos), y ésta se almacenará en el teléfono móvil. Cuenta con grabación de vídeo, cámara IP de alta resolución, y sencilla instalación y manejo. Es compatible con Android e iOS, WiFi y 4G, y su software es actualizable.

Televisores Smart TV Serie 500

NPG ha sido prácticamente el primer fabricante que ha desarrollado un escritorio propio y adaptado a los requerimientos de navegación del sistema Android, integrando en sus televisores Smart TV una interfaz fácil e intuitiva, mediante el ecosistema de aplicaciones de Google. Ahora, la firma presenta sus nuevos televisores Led 55" Ultra HD Smart TV Android, con sintonizador DVB-T2, Android 4.4 actualizable, conectividad WiFi Integrada 802.11 b/g/n y Ethernet 10/100Mpbs, función DVR (grabador de vídeo digital por USB) yTimeshift, reproductor multimedia por USB, guía de programación EPG, subtítulos, teletexto, autoapagado, control parental, radio digital (DVB-T) y avanzada tecnología de ahorro energético.

Sintonizador DHT2-400M

Con el sintonizador DHT2-400M se podrá disfrutar de la segunda generación del TDT, además de grabar los programas favoritos y reproducir las películas, fotos y música preferidas a través de USB. Cuenta con DVB-T2 (receptor digital terrestre de alta definición), soporte para DVB-T SD (MPEG-2) y DVB-T HD (H.264), y soporta las siguientes resoluciones 1080p, 1080i, 720p, 576 p, 576i. Cuenta con sonido Dolby Digital Plus, AAC, MPEG-1, MPEG-2 y es compatible con NTSC/PAL (conversión automática). Entre otras funcionalidades, incorpora LCN, EPG, editor de canales, radio digital (DVB-T), PVR, TimeShift, USB 2.0., reproductor multimedia (MKV, AVI, MP4, MP3, WMA...), OSD multilenguaje, actualización de software mediante puerto USB, modo Standby (menor de 1 W) y las siguientes conexiones: USB 2.0, entrada y salida de antena, euroconector, y HDMI. Sus dimensiones son de 160 x 100 x 38 mm.

Cafetera NPG Fiorella y cápsulas Café Duke

La cafetera Fiorella prepara automáticamente café con cápsulas de sistema Nespresso. Cuenta con precalentamiento en 40 segundos, selector de cantidad (café largo 70 ml, y café corto 3,5 ml), depósito de agua extraíble de 1 l, presión de bomba 19 bar, indicadores luminosos y depósito de cápsulas usadas. Sus dimensiones son de 372,5 mm x 108,5 mm x 243,5 mm. Las cápsulas de Café Duke son compatibles con Nespresso, cuentan con cierre termosellado hermético y se presentan en cinco variedades (Forte, Fortissimo, Suave, Suavísimo y Descafeinado).

1

2

3

4

5

6

1 SanDisk. La memoria flash Ultra Dual USB Type-C, con diseño retráctil, incluye un conector USB Tipo-C reversible y un USB estándar (Tipo-A), lo que permite a los usuarios liberar espacio en su smartphone o tableta, así como transferir archivos con el PC y otros dispositivos. Disponible en capacidades de 16 Gb, 32 Gb, 64 Gb, y 128 Gb. www.sandisk.es

2 Philips-TP Vision propone para estas Navidades dos de sus modelos más premiados de Smart TV ultra HD, el 7601 (en la imagen) y el 6501, que aúnan unas espectaculares prestaciones de calidad de imagen y sonido. Todo bajo un elegante diseño europeo. Con exclusiva tecnología Ambilux. wwww.tpvision.com

3 Samsung lanza una nueva edición limitada de su smartphone más icónico dedicada a la mujer actual, Samsung Galaxy S7 edge SMARTgirl Edition. Ligado al proyecto SMARTgirl by Samsung, protagonizado por la actriz Paula Echevarría, este pack especial incluye la versión en color rosa del smartphone premium Samsung Galaxy S7 edge y una exclusiva funda Swarovski for Samsung. www.samsung.es

4 Lenovo. El nuevo MIIX 510 cuenta con la movilidad de una tableta y las funciones de un ordenador, lo que lo convierte en uno de los equipos más completos del mercado. Incluye la versión Windows 10 y un bolígrafo especial para tomar notas directamente sobre la pantalla. www.lenovo.es

5 Vieta. El nuevo giradiscos VH-TT600BK Vintage consiste en un plato sólido y robusto de gran estabilidad, equipado con un brazo en “S” con soporte hidráulico, combinado con una cápsula Audio-Technica AT3600L. Dispone de motor seleccionable a dos velocidades 33/45 RPM, botón Start/Stop, y previo de Phono Conmutable, y es compatible con cualquier equipo HiFi, minicadena o altavoz autoamplificado. www.vieta.es

6 LG. El modelo 34UC79G es un monitor ultrapanorámico de juego con 144Hz. Además cuentra con otras funcionalidades como Motion Blur Reduction, velocidad de un milisegundo, Dynamic Action Sync y AMD FreeSync, para ofrecer una imagen limpia y sin parpadeos .www.lg.com/es

7

8

9

10

11

12

7 Panasonic. Los nuevos auriculares estéreo HF300 combinan máxima calidad de sonido con un diseño sencillo y elegante. En negro, blanco, azul eléctrico o rosa, los HF300 se adaptan al estilo y personalidad de cada usuario. www.panasonic.es

8 Sony. La nueva Action Cam FDR-X3000R 4K integra todos los conocimientos de imagen de Sony para ofrecer una gran experiencia de vídeo. Incorpora infinidad de tecnologías novedosas, entre ellas la tecnología B.O.S.S patentada e implantada en toda la gama Sony Handycam de gama alta, y adaptada por primera vez para su uso en una Action Cam. www.sony.es

9 Leotec. El reloj deportivo Black Diamond cuenta con una de las resoluciones más altas para este tipo de dispositivos, 360x360 píxeles. Incorpora GPS y tecnología WiFi y 3G y permite interactuar con él por medio de la voz y realizar llamadas y recibirlas sin necesidad de utilizar un teléfono. Su protección IP67 posibilita emplearlo en el agua. www.leotec.es

10 SPC apuesta por el sector de las tabletas estas Navidades con Heaven 10.1, dotada de procesador QuadCore Cortex A53 1,3 Ghz, 2 Gb de RAM, 64 Gb de memoria ampliables vía tarjeta SD y pantalla IPS con definición de 1.280x800. www.spc-universe.com

11 XYZprinting. La impresora 3D Da Vinci Mini w, equipada con WiFi, es un 30% más pequeña que la da Vinci Junior de 2015 pero con las misma capacidad de impresión: presenta un espacio de construcción de 15x15x15cm, ofreciendo a los usuarios una solución de sobremesa ligera y versátil, y no requiere ningún tipo de montaje o ajuste. eu.xyzprinting.com

12 Hisense. El proyector láser 4K UHD Laser Cast es capaz de crear una imagen de 100 pulgadas a 50 cm de la superficie de proyección con una resolución 4K, brillante y nítida, independientemente de cuál sea la luz ambiente. Consume poca energía, es de tamaño compacto y necesita escaso mantenimiento. www.hisense.es

A nadie le gusta la incómoda fase entre dos cortes de pelo, pero ya no tienes que preocuparte por ella, con el cortapelo Precision Cut de Remington, con su cuchilla de forma exclusiva y peine ajustable SlideSelect, obtendrás esos retoques tan necesarios con facilidad.

Descubre cómo lucir siempre impecable en: remington.es

PRECISION CUT

REMINGTON
How the world gets ready

Climatización: apuesta total por la eficiencia

Todas las tendencias en la climatización actual se encaminan a la eficiencia energética

Están de acuerdo, tanto las directivas europeas como los fabricantes: la climatización demanda eficiencia energética y sostenibilidad, de cara al medio ambiente y de cara al bolsillo del sufrido usuario. No en vano, y según Danosa, los edificios españoles no están bien aislados térmicamente y gastan el 20% de la electricidad de todo el país y más del doble de la que necesitan. Y mientras los constructores no se pongan las pilas para hacer casas menos malgastadoras de energía, los fabricantes de aparatos de climatización deberán ocuparse de minimizar el problema.

Innovaciones eficientes

La directiva europea de etiquetado energético (ErP y ELD), la cual tiene como objetivo la substitución del mercado de equipos por modelos más eficientes, con refrigerantes de nueva generación como el R-32, está siendo implementada por todos los fabricantes. Pero hay otras maneras de reducir el consumo energético. Miguel Ángel Sánchez López, Product Manager Ecodan & Lossnay de Mitsubishi Electric, afirma: "la integración de los sistemas de producción de calefacción y ACS en las redes eléctricas inteligentes o Smart Grids, es especialmente beneficioso. Por ejemplo, en una situación en la que haya una alta radiación solar tendríamos un exceso de producción de energía eléctrica, pero producir calefacción en tales circunstancias no tendría sentido; sin embargo con la conexión Smart Grid el sistema produciría agua caliente sanitaria a mayor temperatura de la habitual para acumular ese excedente de energía que, de otra manera, se perdería".

Bomba de calor

Asimismo, la mayoría de fabricantes están de acuerdo con que la bomba de calor es el sistema más eficiente. Por ejemplo, nos dicen desde Hisense: "la bomba de calor

Daikin Ururu Sarara.

avanza y se desarrolla, para ofrecer una tecnología eficiente en la que se proporciona calefacción, refrigeración y agua caliente. Los avances de la industria en los sistemas de bomba de calor proporcionan al usuario mayor confort, fiabilidad, ahorro, fácil mantenimiento, eficiencia, sostenibilidad y funcionalidad".

Clima conectado

No sólo la climatización conectada es una tendencia en sí misma, sino que también puede ser eficiente, tal como nos explican en Daikin: "el mercado de la regulación y el control en los últimos años va de la mano de la climatización, y no ha dejado de avanzar, gracias a que permite regular de forma inteligente el uso de los sistemas de climatización, aumentando el confort; controla de forma exhaustiva los consumos evitando que se desperdicie la energía, a la vez que ayudan al ahorro en las facturas de la luz de las familias y alertan de fallos en el sistema".

Todas estas apuestas por una climatización sostenible y confortable a la vez, y algunas más, se recogen en las siguientes páginas.

iRobot

— HOLA, BRAAVA jet™ —
ADIÓS, SUCIEDAD DIARIA

Braava jet™
Robot mopa

TE PRESENTAMOS EL NUEVO ROBOT MOPA DE IROBOT.

Su pulverizador de chorro a presión y su cabezal de limpieza vibratorio ayudan a eliminar la suciedad y las manchas mientras navega por cocinas, baños y lugares de difícil acceso.

Nuevo Braava jet™. Suelos más limpios. Un hogar reluciente. Todos los días.

Daikin

Los nuevos equipos de Daikin se adecúan a la nueva directiva europea de etiquetado energético y cuentan con el refrigerante de nueva generación R-32.

www.daikin.es

Emura R-32. Esta bomba de calor en su versión con R-32 ofrece un atractivo diseño, máxima clasificación A+++, filtro desodorizante de apatito de titanio para un ambiente más saludable y filtros antialérgicos para un perfecto clima interior. Incorpora conexión WiFi para control mediante smartphone, sensor inteligente de doble función y sistema de flujo de aire tridimensional. Todas estas características repercuten directamente en el usuario en un mayor confort y ahorro energético.

Serie M R-32 y tecnología Flash Streamer.

Bomba de calor de diseño sencillo y elegante que ofrece un aire puro, libre de alérgenos y bacterias, gracias a su tecnología Flash Streamer que purifica el aire del ambiente. Está equipada con control WiFi para su manejo vía tableta o smartphone y funciona con R-32, el refrigerante de nueva generación que reduce el impacto medioambiental y aumenta la eficiencia energética de los equipos; en este sentido, su alta eficiencia energética (A+++) junto a su sensor inteligente de doble función para un mayor ahorro de energía, convierten a este equipo en uno de los más eficientes del mercado.

Ururu-Sarara R-32. De alto rendimiento y eficiencia (A+++), esta bomba de calor también funciona con R-32. Ofrece climatización, ventilación y aporta el grado de humedad adecuado en todo momento en la estancia (función humectación) sin necesidad de agua, tomando la humedad del aire exterior: se trata de las operaciones Ururu (humectación) y Sarara (deshumectación), que generan una mayor sensación de confort. Incorpora un filtro purificador de apatito de titanio con tecnología Flash Streamer para una perfecta calidad del aire interior, y ofrece también la opción de conexión WiFi, que permite supervisar la unidad interior desde cualquier ubicación simplemente con conexión a Internet.

Eurofred

Para estos meses de frío, Eurofred presenta su nueva gama de termos bomba de calor Aquatermic Heatank V2 y la bomba de calor multitarea Aquatermic V3 Split. En su marca Daitsu, la firma incorpora la nueva gama Liberty.

www.eurofred.es

Aquatermic V3 Split

Aquatermic V3 Split es un sistema de bomba de calor multitarea tipo split, de 6 kW a 16 kW, que puede conectarse a radiadores de baja temperatura, toalleros y suelo radiante para calefacción, a acumuladores para agua caliente sanitaria y en verano a aire acondicionado por fan coils o suelo y paneles refrescantes.

Daitsu Liberty

Daitsu ha incorporado a su catálogo de climatización 2016 la gama Liberty 2x1/ 3x1/ o 4x1 , un sistema Multisplit Pared Inverter Clase A++ que permite climatizar con una sola unidad exterior hasta cuatro espacios interiores. Así se amplía la nueva gama de splits de la marca, que pasa a tener Split Pared Inverter Daitsu Air 1x1 y Multisplit Pared Inverter Daitsu Air 2x1, además del ya comentado Multisplit Pared Inverter Daitsu Liberty. Con esta ampliación, Daitsu apuesta por continuar ofreciendo las mejores soluciones de climatización con los más elevados estándares de calidad y eficiencia energética.

El sistema Multisplit Pared Daitsu Liberty permite hacer hasta 16 combinaciones, con la misma máquina exterior y combinando las unidades interiores, que cuentan con tres potencias distintas: ASD9UIF-DN, con una potencia frigorífica de 2.150 Kcal/hora; ASD12UIF-DN, con una potencia frigorífica de 2752 Kcal/h, y ASD18UIF-DN que, con 3.995 Kcal/h, es la potencia superior del conjunto. El nuevo sistema de Daitsu permite climatizar el hogar o la oficina ahorrando espacio y coste de instalación y proporcionando un mayor control de la temperatura, con el máximo confort y ahorro energético. Tanto si se opta por el modo refrigeración como por el modo calefacción, proporciona un alto rendimiento a temperaturas extremas de calor o frío.

Aquatermic ACS Heatank V2

Se trata de un sistema de bomba de calor que abastece de agua caliente al hogar con las mayores ventajas: alta eficiencia energética, elevado rendimiento y mínimo consumo; lo hace, además, con un diseño compacto y elegante que le permite adaptarse a cualquier estancia de la vivienda. De dimensiones compactas, cuenta con depósito de acero inoxidable, que proporciona más resistencia a la corrosión y a la cal, y cuya durabilidad reduce notablemente las tareas de mantenimiento. El COP de este tipo de unidades puede llegar a 3.2 (según norma EN 16147) y está disponible en modelos de 80 y 100 litros de disposición mural (instalación en pared). Con esta bomba de calor, además, es posible ahorrar hasta un 70% en la factura, según un cálculo basado en la normativa ERP.

Junkers

Con la nueva gama de bombas de calor aire/agua de alta eficiencia Supraeco, eficiencia, control y tecnología se unen.

www.junkers.es

Bombas de calor aire/agua Supraeco

Las bombas de calor aire/agua Supraeco reversibles de Junkers suministran climatización frío-calor y agua caliente sanitaria con un solo producto y mediante el empleo de una sola energía, la eléctrica. Estas soluciones destacan por su altísima eficiencia, que las hace capaces de alcanzar una clasificación energética de hasta A++ en calefacción y por sus reducidos niveles sonoros.

Otra característica diferencial que presentan las bombas Supraeco es su conectividad. De esta forma, conectando los sistemas a la App Junkers Home, es posible controlar la temperatura de consigna, el programa de calefacción o el de a.c.s, así como programar periodos de vacaciones o ver el consumo histórico del hogar, de una forma sencilla, rápida e intuitiva. Además, presentan elevados índices de rendimiento, es posible integrarlos con otros sistemas de calentamiento existentes en la vivienda y son muy fáciles de instalar y mantener.

El sistema está compuesto por dos unidades, una exterior, que se instala fuera de la vivienda y cuenta con todos los elementos necesarios para poder absorber la energía del aire, y una interior, con un módulo hidráulico, que variará según el modelo y el apoyo elegido.

Dos gamas

Dentro de la nueva línea de bombas de calor aire/agua reversibles existen dos gamas que se adaptan a las necesidades requeridas por cada hogar, la gama Hydro y la gama Frigo:

- Hydro: esta gama cuenta con cuatro modelos desde 9 kW hasta 17 kW y tres módulos interiores para integración con calderas, apoyo eléctrico o depósito de agua caliente. A través de una conexión hidráulica, la familia de bombas de calor Hydro garantiza una muy alta eficiencia, que la hace merecedora de una clasificación energética A++, en todos los modelos en 35°C y 55°C.

- Frigo Split: la gama Frigo Supraeco Split cuenta con siete modelos que van desde los 10,2 kW hasta 17,4 kW y con tres módulos interiores para integración con calderas, apoyo eléctrico o depósito de agua caliente. En estas soluciones altamente eficientes la conexión entre las dos unidades es frigorífica, es decir, se realiza con refrigerante. Permiten alcanzar hasta A++ y producir agua hasta 55°C, desde -5°C de temperatura exterior.

Mitsubishi Electric

El Ecodan Híbrido, un modelo muy popular desde su primera versión hace tres años, es la apuesta de Mitsubishi Electric para este invierno.

www.mitsubishielectric.es/aire-acondicionado

Ecodan Híbrido

Una de las novedades más atractivas que ofrece Mitsubishi Electric es el sistema Ecodan Híbrido. Hace unos tres años, la firma lanzó el primer sistema de este tipo al mercado, y en esta ocasión propone una versión multisplit, de forma que con una sola unidad exterior se puede tener un pequeño aparato de aire acondicionado en cada estancia de una vivienda (para proporcionar frío en verano y un punto de calefacción en primavera o en otoño), más un sistema de calefacción por radiadores o por suelo radiante en todo el hogar (con la posibilidad de tener dos zonas con diferentes temperaturas, para ahorrar más). Y a todo eso se le añade producción de agua caliente sanitaria.

Hisense

Apple Pie, Mini Apple Pie y Silentium son las propuestas de la firma para este invierno, y entre ellas el usuario encontrará sin duda su aparato de climatización ideal.

www.hisense.es

Silentium

La nueva gama Silentium monosplit de Hisense, al no sobrepasar los 16,5 decibelios de ruido, es uno de los modelos más silenciosos del mercado. Gracias a la utilización del R32 y a su clasificación energética A+++ en modo refrigeración y A+++ en modo calefacción, es también muy sostenible. Cuenta con WiFi integrado, que facilita el control remoto y ofrece mayor confort para el usuario, así como con led display en el panel frontal, que suministra información sobre la temperatura seleccionada y el modo de trabajo y que se puede ocultar si se desea. También incorpora filtro 4 en 1 (vitamine C+ catercine+ sliver+ HEPA) y filtro de carbono activo, que protege de los agentes alérgenos y nocivos a toda la familia. Con un rendimiento óptimo en temperaturas de -15° en modo refrigeración y -20° en modo calefacción, es compatible también con la gama multisplit. Se trata de un modelo elegante que se integra en cualquier ambiente y destaca por su atractivo diseño con frontal deslizante y acabado en metacrilato.

Apple Pie

Gracias a su diseño de flujo del aire y avanzada tecnología, el nuevo Hisense Apple Pie Inverter logra obtener un mínimo nivel sonoro de 19 dB en su función SuperSilencioso. Incorpora tecnología Full Inverter 3-DC, que permite al equipo regular las revoluciones inteligentemente para alcanzar de manera más rápida la temperatura seleccionada. Sus tres motores Inverter, compresor, turbina en unidad interior y hélice en unidad exterior, funcionan continuamente sin arranques ni frenos, garantizando un clima más confortable gracias a variaciones mínimas de temperatura, y un ahorro de energía de hasta un 50% más que un acondicionador de aire tradicional con compresor on-off. Además, su innovador diseño Super Slim de 11,3 cm de ancho con terminaciones elegantes consigue que se integre en cualquier ambiente, y su Led-display puede ocultarse para brindar mayor comodidad.

Mini Apple Pie

El sensor interno del mando a distancia es capaz de detectar la temperatura del entorno y de transmitir esta información a la unidad interior de este aire acondicionado, que adaptará su funcionamiento para garantizar la máxima comodidad. Las aletas pueden fluctuar tanto en sentido horizontal como vertical, y así la distribución de aire (caliente o frío) es más homogénea. Asimismo, la posibilidad de ajustar la velocidad del ventilador en cinco niveles diferentes permite un control más preciso de la calidad del aire y del ruido emitido en el medio ambiente.

Pura comunicación

El teléfono perfecto para el hogar

Gigaset SL450

- Gran pantalla TFT a color de 2,4"
- Marco de auténtico aluminio
- Brillante calidad de sonido
- Conexión al PC vía USB/Bluetooth
- Agenda para hasta 500 contactos
- Babyphone, despertador, calendario

Bienvenido a la familia Gigaset:

www.gigaset.com/es

green home AHORRO ENERGÉTICO

MADE IN GERMANY

PLUS X AWARD honoured as: BEST PRODUCT 2015/2016

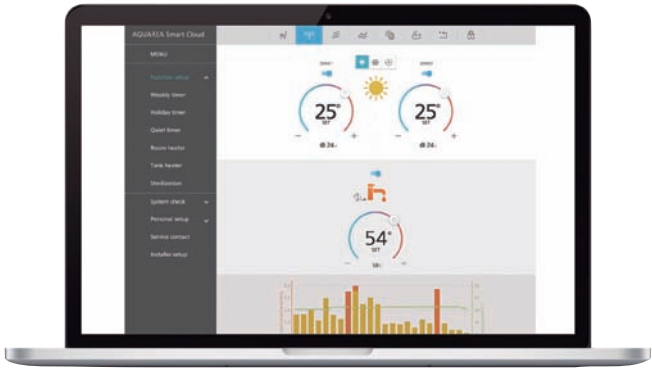
PLUS X AWARD 2015 achieved for: High Quality, Design, Ease of Use, Functionality

Gigaset

1

2

3



4

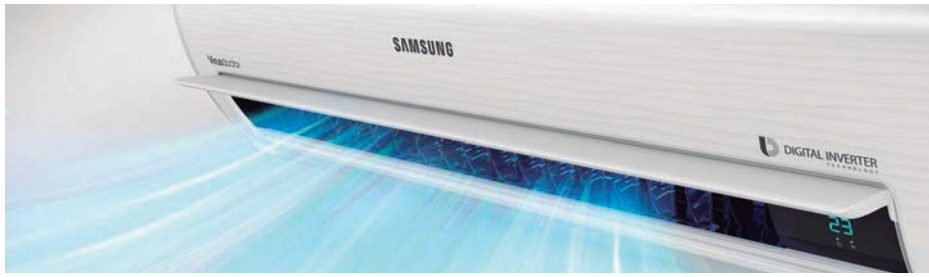
1 LG presenta la versión más innovadora de su sistema de climatización VRF. El nuevo equipo Multi V 5 ha sido dotado con la última tecnología, lo que incrementa su rendimiento y su eficiencia energética, además de contar con cinco años de garantía total en la unidad exterior y un servicio de atención al cliente continuo para instalaciones. Como su antecesor, Multi V 5 cuenta con un sistema remoto de gestión inteligente que se puede controlar desde un PC o desde un smartphone a través de una app. www.lg.com/es

2 Toshiba. MiniSMMS-e alcanza coeficientes de eficiencia energética estacional (ESEER) superiores a 10, llegando en algunos modelos a una eficiencia de 11, muy superior al estándar del mercado. Con una sola unidad exterior se pueden climatizar hasta 13 estancias y en cada una de ellas optar por una unidad interior diferente, tanto en potencia como en diseño, según las necesidades, entre 14 modelos. Estos equipos son capaces de generar frío y calor en condiciones extremas. wwww.toshiba-aire.es

3 Fujitsu. El Split Pared Inverter Slide LT cuenta con un detector de movimiento llamado Human Sensor que capta el movimiento de las personas en la habitación, cambiando a modo baja capacidad cuando la estancia está vacía, y regresando automáticamente al modo de operación previo cuando las personas regresan a la estancia. La serie Slide es capaz de funcionar con temperaturas exteriores de hasta -20°C, y su función Low Noise permite reducir 3 dBA el nivel sonoro de la unidad exterior. www.eurofred.es

4 Panasonic ha desarrollado un nuevo sistema de control vía Cloud, el nuevo Aquarea Smart Cloud (CZ-TAW1) para la gama más innovadora de Aquarea H. Puede conectarse a la bomba de calor aire-agua vía Ethernet o WiFi. Esta interfaz, fácil, intuitiva y flexible, ofrece una amplia gama de funciones de control para garantizar una mayor funcionalidad sin ningún tipo de dificultad de funcionamiento. www.aircon.panasonic.es

5



6

7

8

5 Kaysun. La familia Suite Kaysun mantiene su estética equilibrada y armoniosa. Destaca la gama Prodigy, con una estética cuidada y sobre todo, pensada y diseñada para facilitar la instalación y el mantenimiento. Toda la gama dispone opcionalmente de un control por WiFi e incorpora de serie el mando inalámbrico KID-02 S, con funciones inteligentes. www.kaysun.es

6 Samsung. Samsung ha rediseñado sus climatizadores aplicando su última tecnología Triangle Design. Esto supone una mejora de la anchura y el ángulo de salida del aire, haciendo posible que circule por las habitaciones de una manera más rápida. Su ventilador más grande y sus lamas en forma de V permiten que el aire, frío o caliente, llegue a todos los rincones de la habitación sin dejar espacios muertos. www.samsung.es

7 Haier. Equipado con función Ecopilot, la temperatura, la frecuencia de uso, así como el modo de bajo consumo de los modelos Dawn se ajustan automáticamente, y detecta los movimientos humanos, la presencia o ausencia de los mismos con dos sensores inteligentes de movimiento. Además, el aire acondicionado Dawn incorpora el nuevo refrigerante R32, que tiene sólo un tercio del potencial de calentamiento global de los refrigerantes habituales y una mayor eficiencia. www.haier.es

8 Saunier Duval. El nuevo termostato WiFi MiGo hace posible ajustar la temperatura y el agua caliente del hogar de la forma más precisa, sólo empleando el smartphone. Ha sido diseñado exclusivamente para las calderas Saunier Duval y, según la marca, consigue ahorrar más energía que ningún otro termostato con conexión a Internet. Accede online a la información sobre el tiempo en la zona del usuario y en tiempo real; así, si la previsión es que va a hacer más frío o calor, MiGo configurará la caldera para mantener siempre la temperatura de confort que el usuario indique. www.saunierduval.es

Los drones, algo más que juguetes

A pesar de que se trata de un mercado aún muy reducido en valor, registra crecimientos destacados

Muchas veces hemos hablado en estas páginas de cómo ha evolucionado el sector a lo largo de los últimos años en todo el tema de productos. En pocos años hemos asistido al nacimiento de nuevas categorías que contribuyen a dinamizar el mercado. De entre las más recientes, y llamativa por su concepto, está la de drones. Se trata de robots enfocados al ocio y muy vinculados con los dispositivos móviles como smartphones y tabletas, que llegaron al entorno doméstico procedentes de segmentos profesionales como el militar y que están jugando papeles cada vez más importantes en esos ámbitos.

Los drones no son sólo la evolución de los aviones y helicópteros radioteledirigidos con funcionalidades de realidada aumentada, sino que, gracias a la incorporación de prestaciones como las de las cámaras más o menos potentes, constituyen herramientas muy útiles para, por ejemplo, los amantes de la fotografía, que gracias a los drones, logran perspectivas y ángulos antes prácticamente imposibles. Quizás por eso, las televisiones cuentan ya con drones que les suministran impresionantes imágenes aéreas de acontecimientos deportivos, por ejemplo y se utilizan drones, también, en la vigilancia antiincendios y por parte de los equipos de salvamento y rescate.

Crecimiento

Según datos facilitados por GfK, en España, en 2015 se vendieron 27.000 drones por un valor total de 4,3 millones de euros y la tendencia en los doce meses de octubre de 2015 a septiembre de 2016 indicaba un crecimiento del +57% en unidades y del +55% valor.

La proliferación de ferias como Expodrónica en Zaragoza, o su inclusión como un apartado propio en otros salones sectoriales como CeBIT, demuestran su enorme potencial sobre todo para aplicaciones profesionales. Mientras tanto, está por ver si la regulación normativa puede suponer una traba, especialmente en el mercado doméstico.

www.gfk.com

Lo que dice la normativa

Actualmente existe una normativa temporal (la Ley 18/2014) que regula las operaciones con drones e indica el procedimiento para poder realizar actividades aéreas.

La Agencia Estatal de Seguridad Aérea es la encargada de regular las operaciones con drones de hasta 150 kg. Para drones por encima de este límite, hay una normativa a nivel europeo, y el organismo encargado de regular estas aeronaves es EASA (European Aviation Safety Agency).

La normativa vigente (Ley 18/2014) para los drones como hobby o para vuelos recreativos establece que no hace falta ningún título o habilitación pero que han de volarse sin perderlos de vista y no superar los 120 metros de altura, siempre en zonas adecuadas (como las habilitadas para aeromodelismo o zonas despobladas). Esto último implica que no pueden volarse en zonas urbanas ni sobre aglomeraciones de gente como parques, playas, fiestas, acontecimientos deportivos, etc. Tampoco pueden volarse de noche, ni cerca de aeródromos.

Como recoge la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (AESA) el uso imprudente de un dron puede tener consecuencias, ya que la ley establece multas de hasta 225.000 euros por un uso indebido.

Esta ley, que tiene ya más de dos años, está en vías de modificación mediante la entrada en vigor de una nueva normativa que ha de ser aprobada aún. Según su borrador, se permitirá el uso en zonas urbanas de drones de hasta 10 kg, dentro del alcance visual del piloto (VLOS), a una distancia horizontal máxima del piloto de 100 m, y a una altura máxima sobre el terreno no mayor de 120 m con una distancia horizontal mínima de seguridad de 150 m con edificios y de 50 m con personas.

Podrán realizar vuelos fuera del alcance visual (BVLOS) las aeronaves con un peso inferior a 2 kg o aeronaves pilotadas por control remoto (RPA) que cuenten con sistemas, que permitan a su piloto detectar y evitar a otros usuarios del espacio aéreo. También se podrán hacer vuelos BVLOS, con equipos que no dispongan de estos sistemas, en espacio aéreo segregado. Igualmente se podrán realizar vuelos nocturnos con la autorización expresa de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, previa solicitud del operador, acompañada del estudio de seguridad.También se abre la posibilidad de volar en espacios aéreos controlados, siempre a una distancia superior a 8 km de cualquier aeropuerto.

Además, los fabricantes de drones serán responsables de su diseño y funcionabilidad, y habrán de entregar las características técnicas y manual de mantenimiento, así como dar la formación necesaria para que los operadores puedan acreditar el correcto mantenimiento.

www.seguridadaerea.gob.es

EL EVENTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PAE PARA EL CANAL DE CONSUMO

Melco

BUSINESS CLUB

MUEVE FICHA

2017

6-7 JUNIO

ZARAGOZA

PALACIO DE CONGRESOS

www.melco2017.com

Un evento de:

AUDE Business Events

1

2

3

1 Parrot. No sólo ha sido pionero sino que es uno de los fabricantes que más está apostando por esta categoría en el segmento doméstico. Su modelo Bebop 2 es un cuadricóptero de 500 gr que tiene una autonomía de 25 minutos. Cuenta con piloto automático, cámara integrada de 14 Mpx con objetivo de ojo de pez y estabilizador digital de 3 ejes. Las imágenes se transmiten en tiempo real a la pantalla de pilotaje y el ángulo de la cámara puede moverse en 180 grados con un dedo. Bebop 2 es capaz de dar acelerones de 60 km/h horizontalmente y 21 km/h verticalmente. Alcanza su velocidad máxima en 14 segundos, frena en 4,5 segundos y resiste vientos en contra de hasta 63 km/h. Alcanza una altitud de 100 metros en menos de 20 segundos. Conectado en WiFi MIMO (2.4 GHz & 5 GHz) al smartphone/tablet de pilotaje, Bebop 2 tiene una conexión perfectamente estable para 300 metros. www.parrot.com

2 DJI. El Phantom 4 está equipado con un avanzado Sistema de Posicionamiento Visual Estéreo (VPS) que le otorga un vuelo estacionario preciso y seguro; cuenta con un sistema anticolisión y una cámara con estabilizador de tres ejes que graba vídeo 4k hasta a 30fps y Full HD 1080p a 120fps para slow motion, con una lente de nuevo diseño que aumenta drásticamente la nitidez.www.dji.com / www.kpsport.com

3 Intel. En octubre anunció su primer dron comercial con múltiples hélices para el mercado norteamericano – el Intel Falcon 8+ System, un dron para usuarios profesionales, con múltiples hélices para ofrecer redundancia durante su vuelo. www.intel.com

4

5

4 EHang. Del fabricante chino EHang es el modelo Ghostdrone 2.0 VR, que cuenta con una cámara esférica integrada de 4K y gafas innovadoras de realidad virtual que los consumidores pueden utilizar para ver desde la perspectiva de dron o para cambiar el ángulo de la cámara, simplemente inclinando la cabeza.
www.ehang.com

5 Helico Aerospace Industries. Airdog es un dron plegable que conectado vía buetooth con una pulsera, sigue al usuario que, la lleva desde el aire en vuelo automático y lo graba. Está pensada para los usuarios de deportes de acción y aventura. Cuando le queda poca batería aterriza solo. Tiene 20 minutos de autonomía y alcanza velocidades de hasta 60 km/h.
www.airdog.com

6 Syma. Del fabricante chino de drones asequibles, el modelo X5UW es un cuadricóptero con luces LED de colores para volar en la oscuridad, cámara de 720P HD; transmisor de 4 canales 2,4G y giroscopio de 6 ejes para un control más estable. Con el modo sin cabeza, no hay necesidad de ajustar la posición de la aeronave antes de volar y dispone de sistema de transmisión de imágenes en tiempo real WiFi. Función de despegue y aterrizaje con un solo botón. www.symatoys.com

6

7

8

9

7 WowWee. Lumi es un dron para interiores, controlable desde dispositivos móviles, que cuenta con la tecnología de control de vuelo BeaconSense, para un vuelo más estable y seguro. Gracias a esta tecnología el drone puede seguir al usuario de forma automática y esquivando obstáculos. Se pueden programar acrobacias y coreografías musicales. Dispone de despegue y aterrizaje automáticos. www.asler.es

8 Storex. Aerofly-920 es un dron de casi un kilo de peso y 13 minutos de autonomía de vuelo, que está equipado con GPS que le permite regresar a la posición inicial de la que partió pulsando sólo un botón. Dispone de estabilizador interno, además de soporte para la mayoría de cámaras del mercado. Puede volar a una velocidad de 15 m/s. www.storex.es

9 Parrot. Parrot Hydrofoil Orak es un minidrone de última generación. Puede utilizarse para deslizarse sobre el agua y para surcar el cielo. Rápido y sólido, está equipado con hélices tecnológicas para ejecutar movimientos rápidos y alcanzar una velocidad máxima de 18 km/h por el aire y de 10 km/h sobre el agua. Incluye una minicámara para realizar fotografías. www.parrot.com

Melco 2017 estrenará ubicación en Zaragoza

Además de cambiar Valencia por Zaragoza, Melco 2017 durará un día menos

La próxima edición de Melco, el Club de Negocios de la Electrónica de consumo, tendrá lugar los días 6 y 7 de junio de 2017 en el Palacio de Congresos de Zaragoza.

El certamen más importante de la Península Ibérica para los profesionales del canal retail de nuevas tecnologías y pequeño electrodoméstico rediseña su concepto y presenta una nueva edición cargada de atractivos.

Cambios

La decisión de cambiar la feria a la ciudad de Zaragoza busca facilitar los traslados de expositores y compradores invitados, para optimizar su tiempo y aumentar la eficiencia del Club de Negocios. La nueva ubicación, a menos de una hora y media de Barcelona y Madrid por AVE, y a cerca de tres horas en automóvil de capitales como Bilbao o Valencia, permitirá incrementar el número de visitantes profesionales que acudan al evento por iniciativa propia, aumentando de esta forma el retorno de la inversión de las empresas expositoras.

El evento, que ofrece la posibilidad de interactuar con los responsables de compra de las enseñas más importantes de la Península Ibérica, es una plataforma ideal para reforzar los lazos comerciales entre oferta y demanda, y también, para descubrir nuevas oportunidades de negocio.

Con el cambio de sede y las adaptaciones de su modelo, los organizadores esperan superar las cifras de la edición de 2016, en la que se celebraron más de 1.200 reuniones de negocio entre proveedores y detallistas.

En 2017, además, los organizadores de Melco han decidido concentrar el evento en dos únicos días con el objetivo de optimizar la eficiencia y eficacia de la convocatoria. El Club de Negocios conservará las agendas pre-concertadas como factor diferencial, manteniendo también el número de reuniones en la agenda oficial.

Vista de la pasada edición de Melco.

Otro de los cambios significativos es el hecho de permitir el acceso los dos días del evento a los profesionales registrados que acrediten su perfil comprador. Los organizadores mantendrán su riguroso control de accesos para garantizar un máximo retorno a la inversión de las empresas participantes, pero los expositores podrán recibir, además de los compradores confirmados en sus reuniones pre-concertadas, visitas espontaneas de compradores sin agenda.

Así mismo, la concentración del evento en dos días facilitará también que los compradores invitados estén presentes, de forma mayoritaria, durante todo el certamen. Esta situación permitirá a su vez que la Gala de entrega de los Premios Melco 2017, cuente con la asistencia de un mayor número de profesionales, aumentando la notoriedad y relevancia de los mismos.

wwwmelco2017.com

Samsung, presente en Hostelco

El fabricante mostró en la feria sus soluciones para el sector hotelero

Entre los pasados 23 y 26 de octubre, Samsumg participó en Barcelona en la feria Hostelco, donde mostró a los visitantes sus soluciones específicas para el sector hotelero: móviles y tabletas, sistemas de climatización, televisores y pantallas visual display

Entre los productos de señalización digital mostrados, figura la DB22D-P, una pantalla profesional de 22 pulgadas utilizada habitualmente tanto para la gestión de salas de reuniones como para la señalización general de las instalaciones y la reproducción de contenido específico. Garantiza un uso continuado de hasta 16 horas diarias. Por su parte, la pantalla espejo ML32E, capaz de mostrar contenido en tiempo real mientras se utiliza como espejo, puede ubicarse en el lounge del hotel para que los clientes vean la información del alojamiento o de la ciudad que visitan.

Otras novedades del área visual display de Samsung presentes en Hostelco 2016 fueron el videowall de 4 pantallas UD55EB, con calibración de fábrica y avanzada calibración manual, que tiene un marco ultrafino que lo convierte en el videowall de marco más estrecho del mercado; el monitor stretch panorámico SH37F, con resolución 16:4.5 para emitir contenido en espacios estrechos y pequeños (como baldas, techos y corredores) y un funcionamiento continuo 24 horas al día, los 7 días de la semana; y pantallas de diversos tamaños para reproducir contenidos de ocio e información.

En cuanto al área de movilidad, además de los smartphones premium Samsung Galaxy S7 y S7 edge para staffs, Samsung llevó a Hostelco dispositivos como el Samsung Galaxy Xcover 3, un terminal resistente al agua, a los golpes y al polvo, con una batería de larga duración y un control sencillo para el día a día.

Por lo que se refiere a tabletas, se presentaron la Samsung Galaxy Tab A (2016), y la Samsung Galaxy Tab Active, un dispositivo con funda protectora rugerizada que facilita el uso en el trabajo gracias a su resistencia a golpes y caídas (soporta una caída de hasta 1,2 m cuando lleva la funda puesta), además de al polvo y al agua. Gracias a la tecnología NFC integrada y al lector de código de barras, Galaxy Tab Active ayuda además a ahorrar tiempo en los procesos de trabajo.

De climatización destaca la nueva enfriadora DVM S Chiller, que permite enfriar varias habitaciones con un gran ahorro energético. Su diseño modular ofrece una gran variedad de configuraciones, y cuenta con un eficiente compresor Inverter y tecnología Flash Injection que permite tener rendimientos estacionales de hasta ESEER 5.7 y funcionar por debajo de -20°C.

El producto estrella de la categoría de clima, sin embargo, es su cassette 360° con diseño circular, que enfría en todas las direcciones para garantizar que toda la estancia tenga la misma temperatura. Su diseño sin lamas dispersa el aire frío de forma homogénea, eliminando las incómodas corrientes de aire frío.

Otros productos son el conducto Slim se adapta a cualquier entorno, gracias a que la entrada de aire puede colocarse tanto en el fondo como en el lateral de la unidad, y proporciona una potente refrigeración, y los cassette de una vía, silenciosos y que pueden instalarse en un espacio de sólo 14 cm.

www.samsung.es

Se acerca el 50º aniversario de CES

Consumer Technology Association (CTA), la patronal estadounidense de las tecnologías de consumo, tiene ya lista la próxima edición de la feria CES Las Vegas (5 al 8 de enero de 2017), evento que este año cumple 50 años. La edición número 50 de CES contará con la presencia de más de 3.800 expositores que, procedentes de 150 países, ocuparán una superficie de más de 220.000 m^2, y espera la asistencia de más de 165.000 visitantes, de los cuales más de 50.000 procederán de fuera de Estados Unidos.

Más de 124.000 personas en Madrid Gaming Experience

Además de jugar a algunos de los últimos lanzamientos del mercado, los asistentes pudieron probar hasta el 1 de noviembre, los arcades clásicos y las consolas retro, las más trepidantes competiciones de e-Sports y el área de Realidad Virtual más grande de España. Había también espacios dedicados al Manga y al Cosplay; exhibición de vuelo de drones o de pilotaje drift; conciertos; proyecciones de películas; e-Combat, y la presencia de populares YouTubers. Se presentó la nueva Yoga Book, una tableta ligera 2 en 1 con todas las posibilidades para trabajar en movimiento, de Lenovo.

Vexia Stronger Hey!tech, premio en SIMO 16

El equipo convertible rugerizado Vexia Stronger, dotado de Hey!tech y que incorpora la pantalla Hey!, ha sido declarado Mejor Tableta en SIMO 2016 (19-21 de octubre), en la categoría de Mejores Tecnologías y Recursos para el Aula. Hey!tech propone un modelo de clases más interactivas a través de iconos, textos y animaciones, fomentando la participación y permitiendo resolver las dudas de los alumnos.

Tempel Group, con LED Toshiba en Matelec

Tempel Group, Master Dealer de Toshiba Lighting, mostró en Matelec (Madrid, 25-28 de octubre) su completa gama de productos para uso profesional y doméstico, una amplia selección de luminarias para cualquier necesidad de iluminación. El denominador común de estas lámparas es su calidad. La eficiencia energética es otra de sus características más destacables: los productos LED de Toshiba no contienen mercurio, tienen una larga vida útil y son capaces de disminuir el consumo eléctrico en un 80%.

Vogel´s Ibérica, en la feria AVME

Vogel´s Ibérica, distribuidor en exclusiva para la Península de los productos Magnat, presentó en la segunda edición de la feria AVMExperience, la única feria de electrónica de consumo dedicada al HiFi en la Península (Madrid, 14-16 de octubre), las últimas novedades de Magnat, como la nueva Serie Tempus, el sistema multiroom High End Magnasphere y, en exclusiva para el territorio español, el Vogel's SoundMount, soporte mural con barra de sonido y subwoofer inalámbrico. al mercado español.

Buenas previsones para Climatización y Refrigeración'17

La próxima edición de Climatización y Refrigeración - C&R (28 de febrero-3 de marzo de 2017, Madrid) se perfila, una vez más, como la gran cita comercial en nuestro país de los sectores de aire acondicionado, calefacción, ventilación, frío industrial y comercial. En plena fase de comercialización, la respuesta empresarial registrada hasta la fecha ya supera la participación total alcanzada en su pasada convocatoria, por lo que todo apunta a que la feria crecerá en todos sus parámetros. En esta misma línea de previsiones positivas, hay que señalar que regresan a la feria importantes marcas del mercado .

Más de 1.000 directivos de referencia asisten al Congreso AECOC de Gran Consumo

Más de 1.000 presidentes y directores generales así como destacados ejecutivos de las principales compañías nacionales e internacionales de la industria y la distribución se dieron cita en Sevilla los pasados 26 y 27 de octubre en la 31ª edición del Congreso AECOC del Gran Consumo. Con presencia de la presidenta de Microsoft España y el expresidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, el congreso puso el foco en la visión económica del sector, el papel de la innovación, la importancia de inspirar desde el liderazgo y la relevancia de la internacionalización en una economía globalizada de la mano de prestigiosos analistas nacionales e internacionales así como de destacados empresarios.

2016 Diciembre

01/04 Cybercamp
Evento de ámbito europeo para promover y captar el talento entre los más jóvenes con habilidades y conocimientos en ciberseguridad.
León (España)
cybercamp.es

08/10 CEBIT India
Feria de la electrónica de consumo y nuevas tecnologías en India.
Bangalore (India)
www.cebit-india.com

2017 Enero

05/08 CES
Feria de electrónica de consumo.
Las Vegas (EE.UU.)
www.cesweb.org

16/22 LivingKitchen
Feria internacional de la cocina.
Colonia (Alemania)
www.livingkitchen-cologne.com

18/20 Wearable Expo
Exposición internacional especializada en dispositivos ponibles y tecnología.
Tokio (Japón)
www.wearable-expo.jp/en/

20/24 Maison & Object
Feria de artículos para el hogar.
París (Francia)
www.maison-objet.com

2017 Febrero

05-08 ISPO Múnich
Feria internacional del mercado del deporte.
Munich (Alemania)
munich.ispo.com

07-10 ISE
Feria profesional de audio y vídeo.
Amsterdam (Holanda)
iseurope.org

2017 Febrero

9 Retail Forum
Personalización y Mobile Always para la mejor Shopper Experience.
Madrid (España)
www.retailforum.es

10-14 Ambiente
Exposición internacional de bienes de consumo. Incluye exposición de PAE.
Frankfurt (Alemania)
ambiente.messefrankfurt.com

15/18 Ispo Beijing
Feria internacional del mercado del deporte.
Beijing (China)
beijing.ispo.com

19/21 HOREQ
Soluciones para la hostelería, restauración y colectividades.
Madrid (España)
www.ifema.es/horeq_01

21/24 Distree Emea
Feria de informática y electrónica para el canal.
Mónaco
www.distree.com

22/23 Prolight + Sound Guangzhou
Exposición intermacional sobre instalación y producción de luz y sonido profesional.
Guangzhou (China)
prolight-sound-guangzhou.hk.messefrankfurt.com

23/27 CP + Camera & Photo Imaging Show
Exposición sobre fotografía e imagen para consumidores y empresas.
Yokohama (Japón)
www.cpplus.jp/en

27-02/02-3 Mobile World Congress
Feria del sector de la telefonía móvil.
Barcelona (España)
www.mobileworldcongress.com

Nota
Antes de programar su viaje, confirme la fecha con la entidad organizadora de la feria.

GAMA DE FRIGOS Y CONGELADORES NEVIR.

Nuevos Combis que deslumbran por sus prestaciones avanzadas; Total No Frost, diseño innovador, bajo consumo energético y una gran capacidad.

Fabricamos adaptándonos a las necesidades del día a día de nuestros clientes.

DEDICADOS DESDE 1977 A LA ELECTRÓNICA DE CONSUMO

nevir

BOSCH
Innovación para tu vida

Los electrodomésticos que utilizan las estrellas.

MasterChef
Celebrity

*Promoción válida del 15.10.16 al 31.01.17. Bases depositadas ante notario.
Más información en **http://www.bosch-home.es/promociones.html**