



Comercial Oja: sus resultados le avalan

La eficiencia y el servicio son los dos pilares fundamentales en los que se sustenta la estrategia de crecimiento de esta plataforma.

Comercial Oja ha conseguido prácticamente triplicar su volumen de negocio en el último lustro. Su estrategia, basada en ofrecer servicios y lograr la máxima eficiencia, le ha permitido pasar de los 10 millones hace apenas cinco años a los cerca de 30 millones actuales.

Esta plataforma forma parte del Grupo Activa, un factor clave en su éxito. Con su centro de operaciones situado estratégicamente en La Rioja, desarrolla su actividad en cinco comunidades autónomas: La Rioja, Castilla y León, Navarra, País Vasco y Cantabria.

Un crecimiento en el que ha sabido conjugar el servicio personalizado para cada tipo de cliente, con la organización y un continuo proceso de digitalización. Este último ha sido la herramienta clave para lograr la excelencia en cuanto a eficiencia se refiere. Unos gastos de estructura mínimos la convierten en un referente en competitividad y en solvencia. Así, se presenta como un gran aliado tanto para las marcas como para las tiendas, otorgándoles un valor difícil de encontrar: seguridad.

Comunicación integral y en tiempo real

Comercial Oja dispone de un sistema de comunicación integral digital con sus clientes, que le permite informarles en tiempo real de cualquier dato relevante del servicio prestado. Para ello, ha desarrollado una batería de herramientas informáticas que crece día a día para mostrar toda la información, desde que el usuario realiza el pedido hasta que es entregado en su tienda o en casa del comprador final, gracias al servicio de entrega a domicilio. Un servicio de entrega domiciliaria que se realiza en 24 horas en más del 90% de los casos y en el que el consumidor está informado en tiempo real sobre el mismo.

El mayor stock del norte de España

Con la ampliación de sus instalaciones en verano del 2017, suma casi 8.000 m² de almacén. Para inaugurarlas, el pasado mes de junio acogieron Ojaconecta, la primera feria del norte de España. El evento tuvo un gran éxito de participación, pues más de 400 profesionales del sector estuvieron presentes



Esta capacidad de almacén les permite, tal y como asegura la propia empresa, disponer del mayor stock de la zona norte, siempre al servicio de todos sus clientes. Este servicio es altamente valorado por los mismos, ya que los consumidores cada vez son más exigentes y requieren un servicio de entrega más rápido.

La unión del mejor servicio con un excelente proyecto de canal

Su renovado proyecto asociado bajo las marcas Activa y DECORactiva se ha convertido en el espejo de la propia empresa, presentando la digitalización como un factor clave para su éxito.



Foto de las instalaciones de Comercial Oja, con cerca de 8000 m² de almacén



Interior de una de las tiendas Activa asociada a Comercial Oja

Siendo conocedores del modelo de consumidor actual, se ha desarrollado la tienda Activa 'Más que electrodomésticos'. Se trata de un proyecto basado en procesos digitales orientados a la reducción del 'time to market', la presencia online y la personalización para cada tipo de cliente. Un nuevo concepto de punto de venta que ofrece mayor visibilidad y una imagen diferencial frente a sus competidores. Esto, unido a unos gastos de estructura mínimos, permite a la tienda poder trabajar con unos márgenes más elevados.

Una fórmula exitosa que también triunfa en el canal mueblista

La especialización de Comercial Oja, también en el canal mueblista, le ha permitido desarrollar el proyecto DECORactiva, siendo de las pocas sociedades electro que trabaja ambos canales de forma exitosa. Bajo la marca 'DECORactiva, la cocina que quieres', conjuga la tecnología y eficiencia desarrollada en el canal electro con el conocimiento de mercado y especialización del mueble, para lo que dispone de un departamento específico. Así, nos encontramos con un proyecto integral en el que la empresa se convierte en proveedor de todos los productos y servicios que requiere el estudio de cocina:

- **Keuken Kitchen&home** es una marca para el mobiliario de cocina, baño, armarios, mesas y sillas. Son muebles de venta exclusiva para DECORactiva,

fabricados por una selección de las mejores empresas fabriles, tanto nacionales como internacionales, que permiten defender precios y romper con la competencia.

- **Publicidad** online y offline a través de medios locales y nacionales.

- **Tecnología**, un ERP para la gestión integral de la tienda y un sistema avanzado de diseño y presupuestado único para todos los productos.

- **Rapeles** por consumo, que aumentan la rentabilidad del establecimiento.

- **Formación** de producto y venta.

Y para muestra... dos botones

Los resultados avalan a Comercial Oja y un claro reflejo de ello son las últimas incorporaciones a sus proyectos. La cadena Activa Elekma dispone de tres tiendas en Vizcaya y ha tenido un crecimiento en ventas y EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) de más de un 20%. Por su parte, el estudio de decoración Hijo de Bruno Sáez DECORactiva ha duplicado sus ventas y EBITDA en solo un año ■



Interior de un estudio DECORactiva asociado a Comercial Oja