

Dani Casabella gerente de Tècnic Esports

“Tècnic Esports es un referente en esquí y deportes de montaña”

En 1988 abrió sus puertas Tècnic Esports, una tienda especializada en el mundo del esquí y los deportes de montaña que se ha convertido ya en uno de los establecimientos de referencia en el Principat d'Andorra. Hablamos con Dani Casabella, su gerente.

¿Cuáles son los orígenes de Tècnic Esports?

Nacimos como una pequeña tienda de barrio muy especializada en el mundo del esquí y el snowboard. Teníamos por entonces apenas 50 metros cuadrados de exposición, pero



el éxito entre la clientela y el trabajo de todo este tiempo nos permitió crecer y hoy contamos con 1.000 m2 destinados a mostrar los productos, lo que nos convierte en una de las tiendas de referencia tanto en esquí como en otros deportes de montaña.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

El cliente es muy variado, tanto nacional como extranjero, pero tiene el denominador común de su afición por este tipo de deportes. También hay diferentes perfiles en función del conocimiento del material y del deporte, desde quienes tienen muy claro lo que buscan hasta aquellos otros que nos solicitan que les asesoremos para adquirir el producto que mejor se adapte a sus necesidades.

¿Qué diferencia a Tècnic Esports de sus competidores?

Hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero de ellos es que todos los que trabajamos en la empresa estamos listos para atender al público, desde el encargado de compras hasta el gerente, pasando por los dependientes y por el propietario. El segundo gran aspecto es que somos capaces de solucionar prácticamente cualquier problema y de ofrecer un servicio personalizado. Otro elemento diferencial de Tècnic Esports es la especialización; sólo nos ocupamos de productos relacionados con el esquí, el snow y deportes de montaña como el senderismo, por citar alguno más. Por último, hablaría de la amplitud de oferta que tenemos, puesto que nuestro catálogo de productos incluye desde material duro y prendas textiles hasta el más pequeño accesorio, como puede ser un simple tornillo para una fijación. Nuestra idea es que el cliente lo encuentre todo aquí.



También tienen un canal de venta online...

Así es. De hecho, siempre hemos procurado que la tienda online sea un reflejo de nuestro modo de entender nuestro negocio. Por esa razón, el stock de la web está ligado al de la tienda física, de modo que si un cliente adquiere un producto a través de Internet sabe que tenemos existencias y que en 24/48 horas lo recibirá en su domicilio.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Consolidarnos como referente. Hoy somos uno de ellos y queremos ser el principal actor del sector. Para ello seguiremos apostando por la calidad, la especialización y el servicio al cliente y, sobre todo, por el conocimiento de los deportes de montaña que nos otorga la experiencia de más de un cuarto de siglo al pie del cañón.