

**Fernando Castillo** Fundador y Gerente de Ambiseint

# “Un buen aroma es capaz de aumentar las ventas hasta un 70%”

Son muchas las empresas y entidades que cuidan al máximo su imagen, su decoración, su música, su mobiliario... Sin embargo, hay un detalle que se suele olvidar: el olor, el sentido que más perdura en el recuerdo de los seres humanos. Por ello, Fernando Castillo decidió crear hace casi 10 años Ambiseint, una compañía dedicada a ofrecer servicios relacionados con el marketing olfativo.



## ¿Cómo surgió la idea de crear Ambiseint?

La idea surgió durante un verano en Ibiza en el año 2003. Me quedé impresionado de cómo los negocios cuidaban al máximo su imagen con la decoración, música, mobiliario, etc., pero olvidaban el aroma ambiental, teniendo en ocasiones olores desagradables. Se da la circunstancia de que un mal olor transmite una imagen pésima de cualquier empresa. Vi una oportunidad de negocio con un nicho de mercado muy amplio y pensé en ofrecer soluciones eficaces al alcance de cualquier empresa o comercio, por lo que fundé Ambiseint para facilitar que cualquier entidad tuviera su propio aroma corporativo.

## ¿De qué manera ha ido creciendo y expandiéndose?

Nuestras actividades y servicios fueron muy bien aceptados, por lo que rápidamente nos fui-

mos expandiendo desde Ibiza al resto de Baleares, donde aún mantenemos el diseño de nuestros aromas y la sede social y comercial, con un segundo centro productivo y de envasado, en parte por logística y en parte porque soy aragonés, en Zaragoza. En estos momentos tenemos presencia a través de delegaciones propias o de franquicias y distribuidores en exclusiva en más de 25 provincias.

## ¿En qué consisten sus actividades y líneas de negocio exactamente?

Nuestra actividad principal es el marketing olfativo y control de olores, es decir, proporcionar a nuestros clientes un aroma adecuado y exclusivo con un servicio integral y con la mejor relación entre calidad, productos y precios para que pudieran tener su propio aroma corporativo. Además, debido a las propias demandas del mercado, hemos ido incorporando otras líneas de negocio complementarias, como por ejemplo la higiene en aseos, el control de olores o la comercialización de alfombras corporativas.

■ “Nuestro principal valor diferencial es que diseñamos y fabricamos nuestros propios aromas, recargas y difusores”



## Las ventajas de pertenecer a la red de Ambiseint

- El franquiciado-distribuidor obtiene en exclusiva para su zona geográfica los productos ambiseint. Patentados exclusivos y con gran demanda para realizar actividades de instalación y mantenimiento.
- Esta gama de artículos tiene un éxito demostrado y garantizado previamente.
- Recibe formación continua y protocolos de trabajo documentados.
- No se exigen royalties, cuotas mensuales ni cánones.
- Sin necesidad de local comercial, con una inversión baja.
- Elevados márgenes de beneficio.
- Compromiso de recompra si no se cumplen las expectativas acordadas.

## Beneficios que aporta un buen aroma a un negocio

- Un aroma correcto reduce los niveles de estrés tanto en los puestos de trabajo como en las aulas y hospitales.
- Un buen aroma incrementa el nivel de ventas de las tiendas, en unos porcentajes que algunos estudios sitúan hasta en un 70%. Lo cierto es que si existe un aroma agradable el cliente se siente más cómodo y relajado, por lo que su estancia en el local y su predisposición a la compra serán mucho mayores.
- Refuerza la identidad corporativa, al igual que la decoración, la música o la temperatura, con el valor añadido que supone que el olfato es el sentido que más perdura en la mente de las personas y el que genera la primera impresión de un lugar.

## ¿Cuáles son sus principales valores diferenciales?

Nuestro principal valor diferencial es que diseñamos y fabricamos nuestros propios productos, tanto difusores como aromas, un hecho que permite que no dependamos de terceros y que podamos ofrecer el mejor producto, servicio y precio posible. Para que se hagan una idea, cualquier recarga aromática que se comercializa en el mercado suele llevar sobre un 1% de esencias puras, mientras que las elaboradas por nosotros contienen hasta un 10%.

Otro de los puntos fuertes es nuestro departamento de I+D, que ha creado hasta ahora varias patentes internacionales y que se encuentra en un proceso de búsqueda permanente de nuevos aromas, sistemas y productos para proporcionar los mejores olores corporativos.

## ¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar?

La cartera de clientes de Ambiseint la integran desde grandes empresas, como pueden ser aeropuertos, cadenas hoteleras, compañías aéreas, marcas de automoción, entidades bancarias, conocidas firmas de moda etc., así como pymes y comercios de cualquier tamaño y toda clase de establecimientos hosteleros como cafeterías, bares, restaurantes y locales de ocio nocturno. Esto es posible gracias a nuestra política de precios, ya que, como dije anteriormente, uno de nuestros principios fundacionales es que cualquier tipo de negocio tenga acceso a servicios profesionales de ambientación.

## ¿Hasta qué punto puede perjudicar un mal olor?

Los negocios que tienen mal olor aportan una pésima impresión al cliente, generándole gran desconfianza. ¿Alguien se imagina un restaurante, por poner un ejemplo, que tenga una buena decoración, buenos alimentos, una buena cocina o una buena carta pero que, al entrar, huela a fritanga o a desagüe? Yo estoy totalmente convencido de que, en unos años, nos parecerá extraño aquel negocio que no tenga un olor corporativo.

■ “El principal objetivo de Ambiseint es facilitar que cualquier entidad tenga su propio aroma corporativo”

## ¿Qué objetivos se han planteado a corto, medio o largo plazo?

Estamos en plena fase de crecimiento y expansión. Nuestro objetivo actual es expandir nuestros servicios alrededor de toda España a través de la figura de Distribuidores y Franquiciados y, mediante un trabajo paralelo, cubrir a través del modelo de Masterfranquicia el resto de Europa y del mundo, con una especial incidencia en Estados Unidos, donde nos acaban de conceder la Patente Internacional de un novedoso difusor que, mediante un avanzado sistema de inyección en frío, convierte aceites esenciales líquidos en micro-partículas secas de aroma que flotan en el aire y se distribuyen para perfumar espacios desde 30 hasta 1.200 m<sup>2</sup> con una sola máquina.

## ¿Cómo es la figura del franquiciado-distribuidor?

El franquiciado-distribuidor obtiene en exclusiva la distribución para su zona geográfica de los productos ambiseint. Sistemas patentados, exclusivos con gran demanda y éxito demostrado y garantizado, para que proporcione el servicio de aromatización a todo tipo de empresas y establecimientos de dicha zona. Con una buena labor comercial, en poco tiempo tiene un negocio con gran número de clientes, fácil de gestionar y con cifras de beneficio realmente altas.



**ambiseint**

www.ambiseint.com  
Teléfono Gratuito de Información 900 812 812