

**Carlos Ferri** Director ejecutivo de Caravanas Osito

# “Todo son ventajas cuando llevas la casa a cuestas”

## Caravanas Osito, amplio stock, máxima calidad y los mejores profesionales del caravanning

Las vacaciones es uno de los bienes más preciados que tenemos los trabajadores. Todos soñamos con esos días donde el reloj no se mira, donde disponemos de nuestro tiempo libremente y en los que podemos realizar las actividades que más nos gustan. Hay varias formas de disfrutar de esos días y una de ellas, que cada día tiene más adeptos, es el caravanning. Movilizar a la familia hacia un destino con la “casa” puesta es una apuesta muy atractiva para aquellos viajeros que buscan libertad.

En esta entrevista hablamos con Carlos Ferri, Director Ejecutivo de Caravanas Osito, una empresa dedicada al sector del caravanning desde el año 1988, ubicada en La Pobla de Vallbona, a escasos 17 Km. de Valencia capital y que cuenta con unas instalaciones de más de 16.000m<sup>2</sup> donde podemos encontrar las principales marcas del mercado europeo.



### ¿Qué busca el cliente que compra una caravana, libertad, movilidad...?

Tanto el cliente de caravana como el de autocaravana buscan ambas cosas, la sensación de libertad derivada de la movilidad que no pueden ofrecer otros sistemas de viaje, pues todo son ventajas cuando llevas “la casa a cuestas”.

### ¿Qué les ofrece Caravanas Osito a estos clientes?

Como profesionales del sector ofrecemos a nuestros clientes un buen asesoramiento, debido a que nuestro personal es usuario habitual de caravana y autocaravana, además, lógicamente, de un producto de calidad líder a nivel europeo.

### ¿Qué marcas comercializan?

Nos encontramos en una situación de continuo crecimiento. En estos momentos somos distribuidores oficiales de: Adria, Caravelair, Hobby, Challenger, Elnagh, McLouis, Mobilvetta, Itineo, Rapido y Sun Living.

### ¿Además de la venta, qué otro tipo de servicios brindan?

Disponemos de todos los servicios necesarios que engloban cualquier operación comercial del sector: venta, alquiler, asesoramiento, financiación, seguros, parking, taller, limpieza, accesorios, servicio postventa, recambios, garantías...

Algo que consideramos muy importante es la cantidad y calidad de los servicios que ofrecemos, el cliente puede completar al 100% una relación comercial sin la necesidad de contratar servicios externos.

### ¿En qué pilares sustentan ustedes la excelencia?

En este caso está claro que la excelencia guarda relación con lo comentado anteriormente, ofrecer productos y servicios de calidad por un equipo de profesionales y usuarios del caravanning. Un detalle no menos importante es poder ver y tocar el producto, nosotros disponemos de un gran stock permanente donde el cliente puede interactuar directamente con el vehículo.

### ¿Cuál es la infraestructura que tienen entre instalaciones y recursos humanos?

El equipo está compuesto por 16 personas que se dividen en los siguientes departamentos: dirección, contabilidad y finanzas, gestión administrativa, departamento postventa, departamento de alquiler de Autocaravanas, taller, mantenimiento, asesores comerciales, entre otros...

Nuestras instalaciones tienen una extensión aproximada de 16.000m<sup>2</sup> en situación de expansión progresiva que se dividen en: tienda de accesorios, oficinas, parking, taller y exposición.

### ¿El autocaravanismo se está poniendo de moda?

Cada vez más gente está interesada en conocer y disfrutar de esta experiencia, no conozco a nadie que se haya arrepentido, quien prueba, repite.

Se trata de una forma diferente de viajar, sensaciones que no estamos acostumbrados a vivir. Quien ha vivido desde pequeño esta experiencia nunca la olvida.

### Pero cada día nos volvemos más cómodos... ¿Las caravanas reúnen interiores muy completos y con todos los detalles?

Podemos quedar realmente impresionados si entramos en una caravana o autocaravana de hoy en día, personalmente he escuchado a gente comentar cosas como “este baño es mejor que el de mi casa”, “menuda habitación” “¿ducha con hidromasaje?”.

Realmente, las caravanas y autocaravanas de hoy en día disponen de todos los servicios que podamos necesitar, incluso más: WC, agua caliente, calefacción, frigorífico, ducha, cocina, comedor, camas...

### ¿Los precios son asequibles? ¿Ofrecen ustedes financiación?

Los precios son como todo, cuanto más azúcar más dulce. Hay productos para todos los bolsillos sin renunciar ni en calidad ni en servicios,

por ejemplo, adquiriendo un vehículo de ocasión, Km0, etc. Puedes comprar una caravana de ocasión desde 3.000€ aproximadamente y de ahí en adelante. Por supuesto puedes financiar tu compra con nosotros, disponemos de financiación con unas condiciones excelentes.

### ¿Cuáles son los proyectos de futuro de la empresa?

Ahora mismo estamos centrados en trabajar el presente y seguir creciendo en función de la demanda del mercado. A corto plazo estamos ampliando nuestra plantilla de trabajadores y queremos continuar con la ampliación y mejora de nuestras instalaciones para optimizar el trabajo y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

