

Lilian Núñez Fundadora y directora general de Grupo VDT (Dominicana Tours y Vuelokey)

“Somos una referencia en viajes al Caribe”

¿Quién puede resistirse a los majestuosos paisajes y a la alegría que irradia El Caribe? Todos los enamorados de este paraíso conocen muy bien a Dominicana Tours, la agencia de viajes número uno en este destino. Pero además, su segunda marca Vuelokey, dedicada a ofertar vuelos con precios económicos a Latinoamérica, continúa expandiéndose desde España a todo el mundo. En este día de la Hispanidad, hablamos de una empresa que triunfa sumando nacionalidades.

En Dominicana Tours son los número uno en viajes al Caribe. ¿Qué les ha permitido alzarse con esta posición de liderazgo?

Estamos muy especializados en el destino Caribe y ofrecemos paquetes con todo incluido, ya que nuestros clientes quieren tener todo el viaje cerrado y nosotros les damos total tranquilidad y confianza gracias a los años de experiencia que tenemos a nuestras espaldas. Somos una referencia en viajes al Caribe. De hecho, la web de Dominicana Tours fue la primera en España en vender viajes al Caribe a través de Internet. A día de hoy, además de en España, trabajamos en otros países europeos como Portugal, Italia, Francia y Rumanía.

Haciendo referencia a su segunda marca, ¿qué le motivó a crear Vuelokey?

Con Dominicana Tours crecimos de forma exponencial con el cliente español que

viajaba al Caribe, principalmente, por ocio. Sin embargo, poco a poco fuimos notando que acudían a nosotros también aquellos inmigrantes latinoamericanos que vivían en España y que buscaban un viaje asequible para ir a visitar a sus familiares a sus países de origen. Ante esta necesidad, nació Vuelokey.

Lo que hicimos fue diferenciar muy bien ambas marcas, y negociar precios diferentes con nuestros proveedores para poder adaptarnos a las diferentes necesidades de ambos tipos de clientes.

Concretamente, ¿qué servicios ofrece Vuelokey?

Ofrece vuelos a precios económicos y con condiciones adaptadas a las personas que viajan a Latinoamérica, más o menos, de forma regular. Estas condiciones varían de las de un vuelo de un paquete turístico porque incluyen, por ejemplo, mayor volumen de

equipaje, posibilidad de ampliación de fechas, etc.

Con Vuelokey trabajamos en España, en Latinoamérica y próximamente pondremos en marcha nuestra delegación en Estados Unidos, un mercado potencial para nosotros.

¿Cómo consiguen estos precios tan ajustados de los que hablábamos?

A través de negociaciones mantenidas durante muchos años. Al ser especialistas en Caribe, volcamos nuestros esfuerzos e ingenio a la hora de negociar nuestros destinos estrella. Por otro lado, también somos capaces de revender nuestros productos a otras agencias en España; de esta forma, al tener un mayor volumen de negocio, obtenemos condiciones más ventajosas en las negociaciones.

En estos momentos, ¿qué paquete de los que disponen en Dominicana Tours está teniendo más demanda?



Cuba está despertando mucha curiosidad, no solamente en España sino también en el resto de los países en los que trabajamos.

¿Qué proyectos tienen de cara al futuro?

Estamos creciendo en el negocio de las representaciones. Muchas empresas latinoamericanas confían en nosotros para ser representadas en España (en exclusiva) y viceversa: empresas españolas que confían en nosotros para abrir mercado en Latinoamérica.



www.dominicanatours.com
www.vuelokey.com



Roberto Cano Gerente de Sdecon

“Sdecon es experiencia, calidad y servicio en el mundo de las reformas”

Sdecon es una empresa especializada en el mundo de las reformas, la construcción y la decoración con una trayectoria de casi cuarenta años a sus espaldas. Para conocerla con más detalle, hablamos con su actual gerente.

¿Cuándo nació Sdecon?

La empresa la constituyó mi padre en 1978 y desde entonces ha estado presente en el mercado de forma ininterrumpida. Una vez jubilado, mi padre me cedió la dirección de la empresa.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Estamos especializados en realizar cualquier tipo de construcción o reforma, sea integral o parcial, ya sea para clientes particulares, para comunidades de propietarios o para empresas que requieren trabajos de mantenimiento. El 95% de nuestro mercado se centra en Madrid y su área de influencia, aunque en algunas ocasiones hemos trabajado en otras comunidades autónomas.

¿Qué diferencia a Sdecon de sus competidores?

Creo que hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es la experiencia de

casi cuatro décadas, algo de lo que no muchas empresas pueden presumir. En segundo lugar, hablaría de la seriedad en los compromisos adquiridos, tanto en términos de calidad como en el cumplimiento de los plazos de entrega acordados. Por último, aunque no menos importante, es que podemos ofrecer a nuestros clientes un servicio integral.

¿En qué sentido?

En Sdecon no nos limitamos a ejecutar

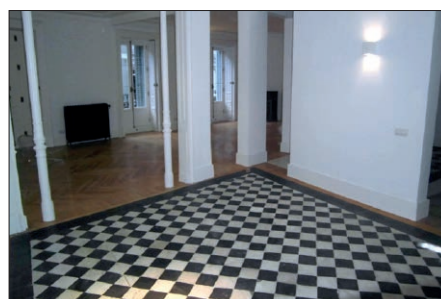
unas obras de reforma, sino que si el cliente lo desea podemos ocuparnos de todas las fases del proceso, desde el diseño del proyecto hasta la dirección de obra, pasando por la tramitación de licencias y por el seguimiento de todos los trabajos. La idea es lograr un trabajo perfecto y cumplir con lo que acordamos.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Sin duda. Aunque en tiempos de crisis hablar de fidelidad es complicado, lo cierto es que nosotros sí contamos con el respaldo de nuestros clientes, tanto de aquellos para quienes realizamos trabajos con regularidad como para los particulares que, satisfechos con el resultado de la reforma, recomiendan nuestros servicios a sus conocidos. Para nosotros, el boca a boca es la mejor publicidad y un reflejo del trabajo bien hecho.

¿Cuáles son los retos de futuro de Sdecon?

Mantener la filosofía de calidad y servicio al cliente que nos define desde hace casi cuarenta años. No queremos crecer demasiado si eso significa perder esos valores, de modo que apostamos por la estructura flexible, por la seriedad y por el trato directo como cartas de presentación para los próximos años.



www.sdecon.es