

Un buen aroma puede incrementar las ventas de un negocio hasta en 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.



Fernando Castillo
Fundador y Gerente de Ambiseint

La idea surgió durante un verano en Ibiza en el año 2003. Según comenta el propio Fernando Castillo, se quedó "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 compañía, así que vio una oportunidad de negocio con un nicho de mercado muy amplio y pensó en ofrecer soluciones eficaces al alcance de cualquier empresa o comercio, fundando de esta manera Ambiseint para facilitar que cualquier entidad tuviera su propio aroma corporativo.

Los servicios de esta firma fueron muy bien aceptados, por lo que rápidamente se expandió desde Ibiza al resto de Baleares, donde aún mantiene el diseño de sus aromas y la sede social y comercial, con un segundo centro productivo y de envasado en Zaragoza. En estos momentos tiene presencia a través de delegaciones propias o de franquicias y distribuidores en exclusiva en más de 25 provincias.

Líneas de negocio

La principal actividad actual de Ambiseint es el marketing olfativo y el control de olores, es decir, proporcionar al cliente un aroma adecuado y exclusivo con un servicio integral y con la mejor relación entre calidad, productos y precios para que pueda tener su propio aroma corporativo. Además, debido a las propias demandas del mercado, ha ido incorporando otras líneas de negocio com-

Los negocios que tienen mal olor aportan una pésima impresión al cliente, generándole gran desconfianza



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.

plementarias, como por ejemplo la higiene en aseos, el control de olores o la comercialización de alfombras corporativas.

Su cartera de clientes la integran desde grandes empresas, como pueden ser aeropuertos, cadenas hoteleras, compañías aéreas, marcas de automoción, entidades bancarias, conocidas firmas de moda etc., hasta 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 su política de precios, ya que uno de sus principios fundacionales es que cualquier tipo de negocio tenga acceso a servicios profesionales de ambientación.

El perjuicio de tener 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, huelan a fritanga o a desagüe?", se pregunta el fundador y gerente de Ambiseint, para asegurar que, en unos años, "nos parecerá extraño aquel negocio que no tenga un olor corporativo".

El principal valor diferencial de esta empresa es que diseña y fabrica sus propios productos, tanto difusores como aromas, un hecho que permite que no dependa de terceros y que pueda ofrecer el mejor artículo, servicio y precio posible. Otro de sus puntos fuertes es el 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.

Ambiseint tiene presencia a través de delegaciones propias o de franquicias y distribuidores en exclusiva en más de 25 provincias

Perspectivas

Ambiseint se encuentra en plena fase de crecimiento y expansión. Su objetivo actual es expandir sus 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 les acaban de conceder la Patente Internacional de un novedoso difusor que, mediante un avanzado sistema de inyección en frío, convierte aceites esenciales líquidos en micropartículas secas de aroma que flotan en el aire y se distribuyen para perfumar espacios desde 30 hasta 1.200 m² con una sola máquina.

Es importante señalar que la figura del 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", asegura Fernando Castillo.

Ambiseint

www.ambiseint.com - info@ambiseint.com
Teléfono Gratuito de Información
900 812 812