

ENTREVISTA **ALMA ANDREASEN** RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO WELLNESS DE CASÁRBOL

“La prioridad es expandir nuestra red de distribuidores”

Casárbol Wellness es una división de **Casárbol**, una empresa que desarrolla proyectos Glamping en España.

Casárbol Wellness lleva más de 13 años representando la marca Storvatt de spas y saunas nórdicas en España, unas bañeras artesanales de madera de cedro rojo de la mayor calidad. “El cedro rojo tiene unas propiedades excelentes para cuidar la piel y relajar el cuerpo y la mente. Nuestra misión se centra en proporcionar spas y productos wellness que permitan al usuario desconectar del ritmo diario, reconectar con el bienestar y el disfrute, valorando la elección de cada producto para que permita una experiencia excepcional a nuestros clientes. Creemos en la importancia de dedicarse tiempo para ayudar a mantener la salud física y mental”, asegura Alma Andreasen, responsable del Departamento Wellness de Casárbol.

Con vuestra experiencia en el sector del Wellness nórdico, habéis decidi-

do importar y distribuir los productos de la marca MSpa, ¿por qué os decidisteis por los spas portátiles y el fabricante MSpa?

Nos dimos cuenta de que hay una creciente demanda en este nicho de mercado y decidimos dar un paso más allá aportando frescura, calidad, tecnología y diseño, como empresa buscamos aportar al mercado productos innovadores y con un claro valor añadido.

Con MSpa cumplimos este objetivo, proporcionándonos spas con una calidad de fabricación excepcional respaldada por 32 años de experiencia y de investigación en tecnología e innovación, con diseños rompedores y más de 20 modelos en su catálogo con una relación calidad-precio inmejorable, puesto que la calidad es un pilar fundamental en nuestra filosofía empresarial.

¿Cuál es vuestra estrategia de implantación en el mercado español y portugués?

Realizamos la importación, disponemos de almacén logístico y servicio técnico propio y estamos creando

una red de distribución bajo un enfoque multicanal. Hemos empezado a trabajar con una gran cadena minorista y con empresas del sector piscina & outdoor, permitiendo que los productos estén disponibles tanto en tiendas físicas como en línea.

Por ejemplo, los consumidores podrán adquirir los spas a través de la e-commerce HolaeShop.com. Además, ya están disponibles en el marketplace de Leroy Merlin y en la web de Casárbol Wellness.

Vais a participar en la Feria Piscina & Wellness de Barcelona con un Stand propio, ¿cuál es vuestro principal objetivo?

La feria Piscina & Wellness nos brinda la oportunidad de presentar nuestros productos y establecer relaciones profesionales. Vamos a presentar 5 modelos entre los que estará la estrella de nuestra colección, el Spa OSLO. Es un modelo nuevo con estructura semirrígida, con jets de hidromasaje y a un precio descaradamente inferior a los spas convencionales.

Además, expandir nuestra red de distribuidores es nuestra prioridad, y



en este momento estamos seleccionando distribuidores para España y Portugal, buscamos establecer relaciones sólidas basadas en la transparencia y la colaboración.

Ofrecemos productos que cubren un nicho de mercado: spas hinchables y portátiles de alta eficiencia gracias a la más puntera tecnología, con una amplia gama de diseños y desarrollados para que tengan un bajo consumo, algo muy reclamado por el mercado actual. Creemos que la innovación y la colaboración son claves para el éxito e invitamos a distribuidores y empresarios a unirse a nuestra red.

“Ofrecemos spas hinchables y portátiles de alta eficiencia gracias a la más puntera tecnología, con una amplia gama de diseños y bajo consumo”

mspa

www.mspa.es