

# “Somos un referente de stock en canarias para el sector del caravaning”

**ZEUS MIRANDA** ADMINISTRADOR SOLIDARIO DE ZYAM EQUIPAMIENTOS

**Zyam Equipamientos es una empresa canaria especializada en el mundo de los accesorios y repuestos de caravaning que celebra este año su 30 aniversario.**

*¿Cuáles fueron los orígenes de Zyam?*

Echamos a andar en 1994, cuando buscábamos nuestra primera caravana. Al no tener casi opciones en el mercado local, optamos por comprarla directamente a la fábrica, en Alemania. Como tampoco teníamos posibilidades de equiparla satisfactoriamente en nuestra zona, decidimos buscar mayoristas en la península y adquirir no solo nuestro equipamiento, sino también el de algunos conocidos. Esto hizo que se corriera la voz y decidimos apostar por el negocio abriendo en un local de 100 metros en el barrio de Almatriche de Las Palmas.

*¿Cuál es la foto actual de la empresa?*

Actualmente, contamos con siete personas trabajando en nuestras instalaciones de Telde, donde hemos convertido nuestra nave de más de 650 metros cuadrados es un referente de stock en Canarias, con más de 5000 referencias y casi el 80% en stock permanente.

*¿Cuál es la propuesta de valor de la compañía para el sector del caravaning?*

Desde un principio nos definimos como una empresa que, aparte de tener el producto en stock, ofrece asesoramiento de calidad. Estamos muy instruidos en lo que vendemos e intentamos resolver los problemas de los clientes. Hay que tener en cuenta que Canarias está a 2000 kilómetros de la península, de modo que los estándares logísticos que manejamos son diferentes, así que tener un am-



plísimo stock ha facilitado mucho la satisfacción de los clientes.

*¿A qué perfil de cliente se dirigen?*

El sector del caravaning incluye desde una pareja joven que va a pasar un fin de semana en el campo, hasta una familia bien asentada con una autocaravana integral de más de 100.000€. Pero todos comparten la misma idea: pasar lo mejor posible y de la forma más cómoda los días que

vayan a disfrutar. Desde la pandemia hemos percibido un boom de los vehículos vivienda (camper) y ha sido un reto poder ofrecer todo lo necesario para transformar un furgón de trabajo en una autocaravana.

*¿Qué diferencia a Zyam de sus principales competidores?*

Queremos que el cliente compre convencido de lo que compra. No nos gusta vender humo ni lo que no

podemos conseguir o no conocemos, porque es preferible no vender nada que vender un problema.

*¿Hay espacio para la innovación en un sector como este?*

Sin duda. Los productos, las necesidades y los clientes no son los de hace veinte años, así que hemos ido adaptándonos a ese cambio. Nuestra primera web, creada en 2007, fue una de las 5 primeras del sector a nivel estatal. Hemos tenido 3 grandes actualizaciones en cuanto a comercio electrónico y ahora mismo un pedido realizado a Zyam puede ser entregado en menos de 24 horas en la mayoría de islas del archipiélago.

*¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?*

Hoy sólo vendemos en las islas Canarias, así que uno de nuestros mayores desafíos es poder ser competitivos en la venta en el resto de España. A nivel local, estamos en la búsqueda de nuevas instalaciones mayores que nos permitan seguir ampliando nuestro catálogo y mejorar los plazos de envío.



zyam.es