

Introducción

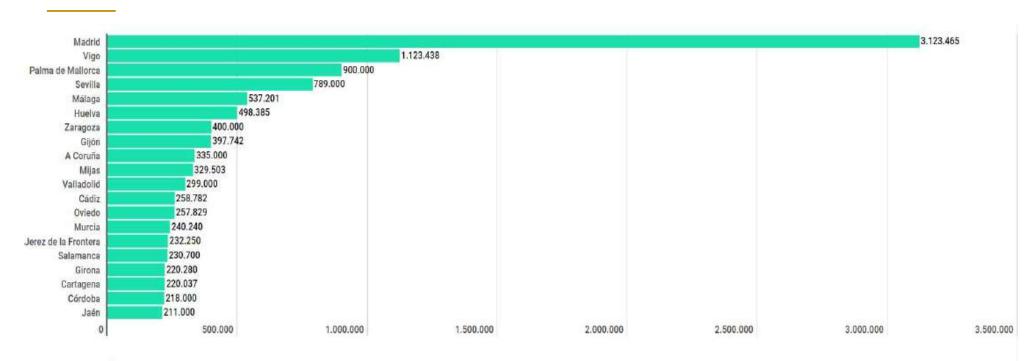
El sector de la iluminación decorativa de navidad cuenta con un amplio abanico de clientes que genera a su vez una gran variedad de oportunidades en el modelo de negocio de la distribución.

Desde hoteles y restaurantes hasta ayuntamientos, comercios, franquicias y centros comerciales, son numerosos los interesados que buscan diferenciación, atracción de clientes, sensaciones acogedoras y de ilusión, etc. a través de este tipo de iluminación.





Las ciudades que más gastan en luces de Navidad



Fuente: Transparentia Navidad



Navidad 2020: lo que gastan los ayuntamientos en el alumbrado navideño (newtral.es)



Gasto de alumbrado de Navidad por número de habitantes

Más de 200.000 habitantes: el ratio inversión/habitantes es de 1,10 €/hab

- 200.000 – 1000.000 hab: **1,23 €/hab**

- 100.000 – 50.000 hab: **1,38 €/hab**

• 50.000 – 20.000 hab: **1,87 €/hab**

Menos de 20.000 habitantes: 2,00 €/hab





Beneficios y ventajas de negocio

 + Oportunidades de negocio. Cada vez se ilumina más en sectores como HORECA, retail, franquicias, empresas, centros comerciales, alumbrado de calles...,

• Diversificación de la línea de negocio y venta cruzada. Más venta con nueva gama de producto. Aumento del ticket medio.

 Repercusión directa del efecto llamada de negocios alrededor.

Aporta diferenciación en el sector para el usuario.

• Tiempo de inversión mínimo en la captación de clientes. En muchos casos la venta se realiza al perfil de cliente existente. Clientes habituales.

- Poca competencia en el sector.
- IDFERENCIAS ENTRE VENTA Y ALQUILER.





Motivos por los que decorar iluminando o iluminar decorando

Qué buscamos que capte intuitivamente el individuo?.

Dirigir la atención – Atraer al cliente

• **Diferenciación** – Experiencias únicas y exclusivas

• Transmitir alegría – Ilusión - Deseo





Prilux eConcept como partner en iluminación decorativa

- Especialistas en el sector de la iluminación decorativa, navideña y festiva.
- Experiencia acumulada en 36 años.
- Fabricación propia **Made in Spain**. Toledo y Barcelona.
- Miles de productos en stock. Las mejores alternativas.
- Adaptación a necesidades del cliente para aportar valor y diferenciación. Productos fabricados a medida.
- Realización de proyectos personalizados y adaptados a las necesidades del cliente para aportar un mayor valor.







Clientes finales



Profesionales



Negocios intermediarios





Clientes finales. Usuarios

- Ayuntamientos y edificios públicos
- Centros comerciales y grandes superficies
- Canal HORECA
- Calles comerciales
- Franquicias y centrales de compra y marketing.
- Retail y comercio minorista
- Industria
- Comunidades, viviendas y particulares





Profesionales

- Instaladores
- Decoradores
- Paisajistas
- Empresas de mantenimiento
- Empresas de eventos
- Servicios de alquiler





Negocios intermediarios

- Floristerias
- Garden
- Minoristas



Prilux eConcept, cómo podemos ayudarte

1-Cuando el cliente tiene claro lo que necesita:

La mejor calidad con la oferta más ajustada a su demanda.

Mayor stock del mercado. Plazos inmediatos.

• Asesoramiento sobre montaje. Manuales de instalación.

• Garantías. Servicio postventa cualificado.

Apoyo técnico personalizado por parte de Prilux eConcept.





Prilux eConcept, cómo podemos ayudarte

2-Cuando el cliente solicita opciones y alternativas:

- Proyecto decorativo adaptado a sus necesidades.
- Diseño de productos especiales a medida. Presupuestos ajustados.
- Puesta en marcha de sistemas de control avanzados.
- Nos encargamos del proyecto de Principio a Fin!



FASE 1 Creación del proyecto





FASE 2
Presentación
de opciones
a clientes



FASE 3
Selección de producto y fabricación



FASE 4
Montaje*,
acompañamiento
y asesoramiento



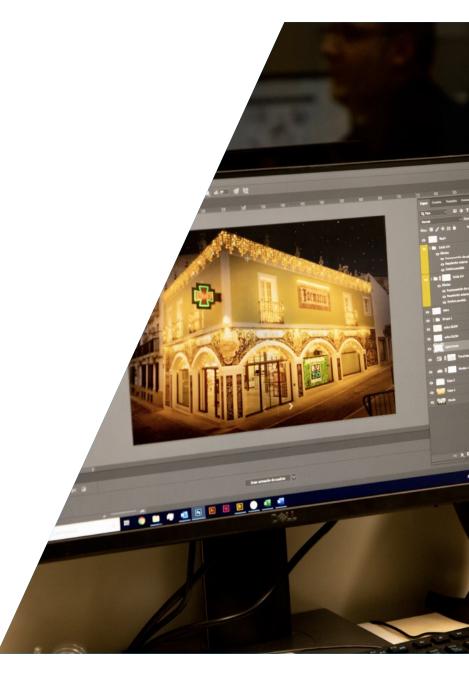
FASE 1. Creación del proyecto

- Fotografías realizadas de día, con la mayor calidad de reproducción posible. Libres de obstáculos y bien enfocadas.
- Indicaciones de realización. Colores, formas...
- Identificar el proyecto. Ubicación.

Pasaremos el reportaje fotográfico a través del departamento comercial, para hacerlo llegar al departamento especializado de **proyectos decorativos**.

Adjuntaremos todas las indicaciones oportunas para conseguir acercarnos lo máximo posible a las expectativas transmitidas y deseadas por el cliente.





FASE 2. Presentación clientes

- Presentación del proyecto a clientes en formato PDF
- Se desglosa cada toma con las diferentes referencias de producto utilizadas.
- Se valora unitariamente cada articulo para presentar al cliente valoración económica de los mismos.
- Se asesora en cuestión de accesorios y elementos de montaje para completar el presupuesto.





FASE 2. Presentación clientes





Ejemplo presentación proyecto



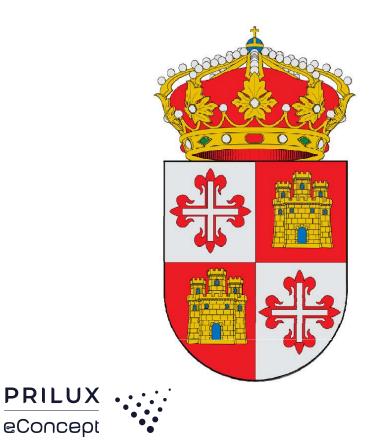
FASE 2. Presentación clientes







FASE 2. Presentación clientes. Productos especiales.







FASE 2. Presentación clientes.

Productos especiales.













FASE 2. Presentación clientes. Productos especiales.









FASE 3. Selección de producto y fabricación

Flexilight – Hilo o cordón luminoso



Motivos Calle/Farola



Screen – Cortinas



Estructuras 3D



String plus – Guirnalda



RGB Pixelmax



Icicle



Decoración Interior / Exterior





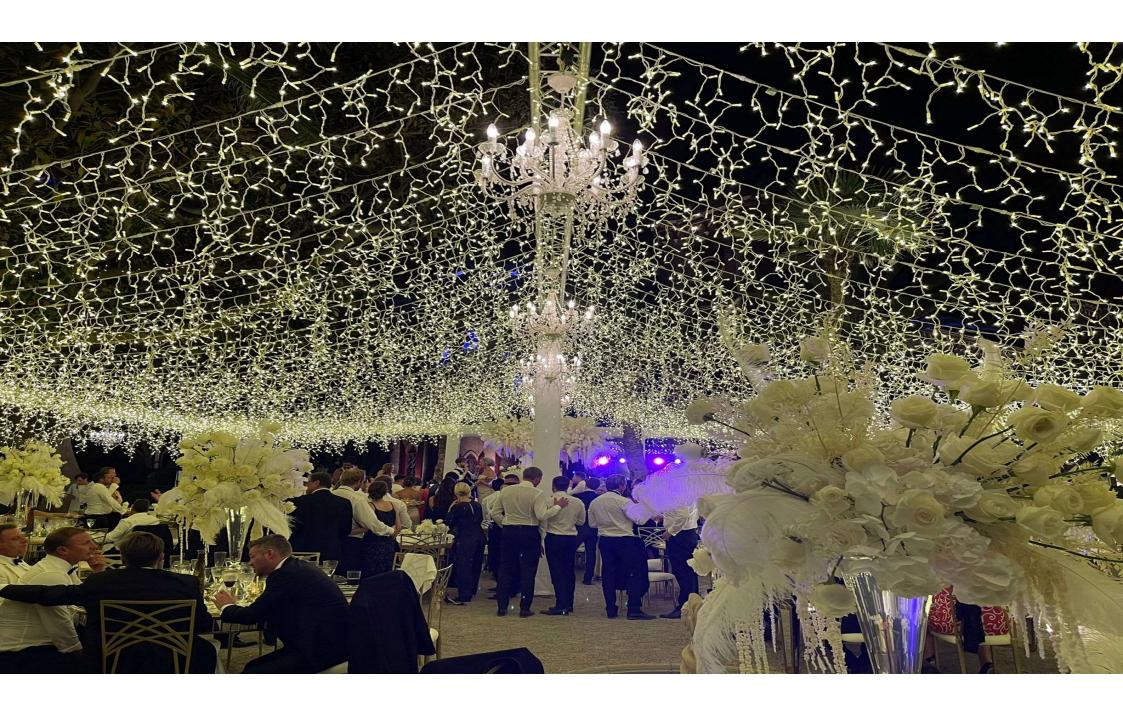
FASE 4. Montaje*, puesta en marcha, asesoramiento y acompañamiento

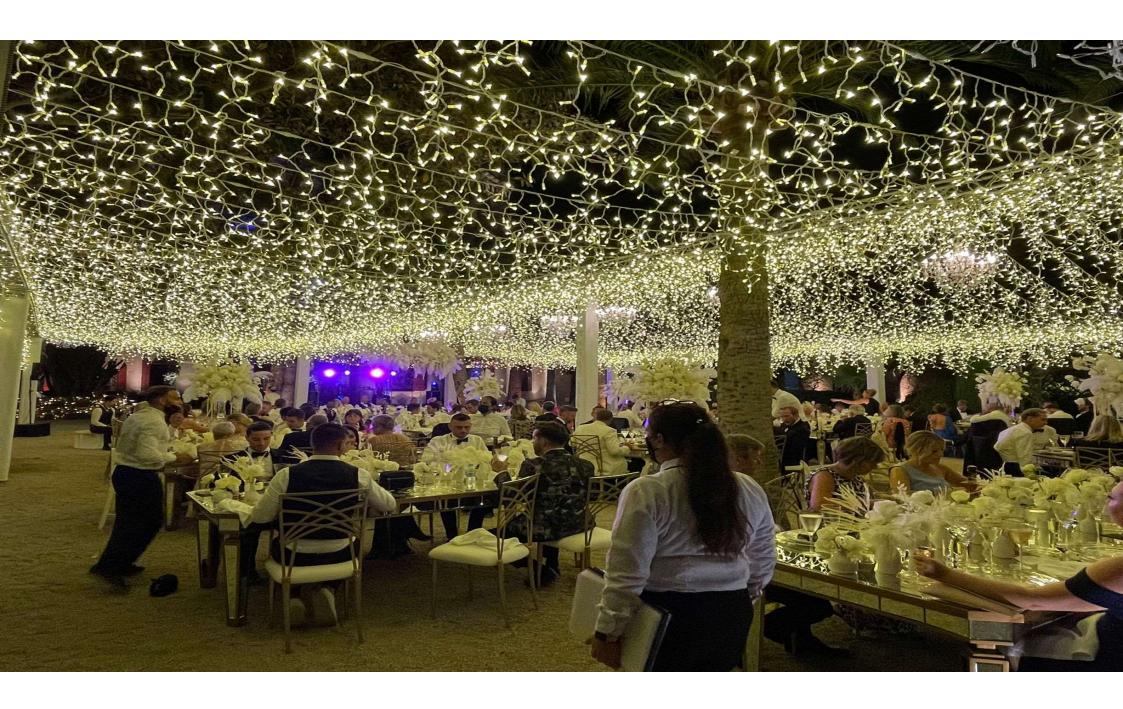
- Catálogos.
 - Catálogo eConcept técnico. Link: http://www.grupoprilux.com/imgs/catalogos/catalogo-econcept-tecnico.pdf
 - Catálogo especial eConcept distribución, eConcept Essential, con una selección de productos de más rotación para puntos de venta y PVPs incluídos. Link: http://www.grupoprilux.com/imgs/catalogos/catalogo-econcept-essential.pdf
 - o Catálogo de realizaciones eConcept Creations. Book de realizaciones. Link: <u>catalogo-econcept-creations.pdf</u> (grup oprilux.com)
- Web. Ejemplos de proyectos. Link: https://www.priluxeconcept.com/proyectos-de-iluminacion-navidena/
- Vídeos de realizaciones
 - https://youtu.be/mZooRHCNJWc
 - https://youtu.be/zJ3MRnfKrU8
 - https://www.youtube.com/watch?v=uuwjsQKupIQ
 - https://www.voutube.com/watch?v=ZYo2Ds9Xu9o&t=82s
- Manuales de instalación y mantenimiento.
- 1.000 m2 de exposición entre Toledo y Barcelona.



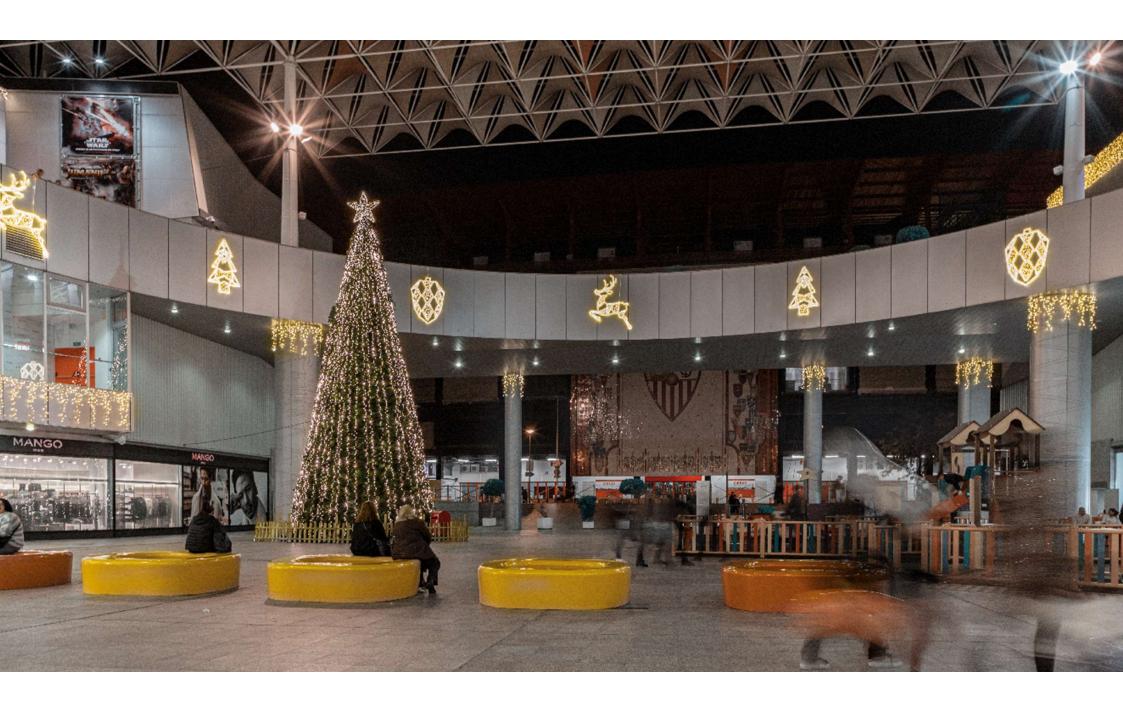






















FASE 4. Montaje*, asesoramiento y acompañamiento

- CAMPAÑAS DE PROMOCION
- Condiciones especiales para decorar las delegaciones.
- Campaña de incentivos promovida por el departamento de Mk.
 Campaña eConcept puntos regalo.







FASE 4. Montaje*, asesoramiento y acompañamiento

- Expositores de producto para tienda.
- Apoyo y asesoramiento del equipo de comerciales y promotores. Jefes de venta.
- Departamentos especializados en asesoría y diseño.
- Especialistas en producto. Sistemas dinámicos. Sistemas de control.

