

YO, VENDO ARA

*“ES MI TRABAJO Y MI PASIÓN,
Y ASÍ ME GUSTA VIVIRLO. SÓLO ASÍ PUEDES
MOSTRAR CONFIANZA A TU CLIENTE”*

Repartidos por toda España se encuentran cerca de 300 puntos de venta ara. Grandes y pequeñas zapaterías. Negocios familiares que han ido pasando de generación en generación y nuevas tiendas. Distintas formas de entender este negocio que coinciden en tener a ara como una de sus marcas de confianza. Estas son sus historias y experiencias.

Hoy hablamos con Esmeralda Honrado Morala, propietaria de Calzados Esmeralda, una zapatería especializada en tallas grandes situada en el barrio de Horta de Barcelona, un negocio familiar que abrió sus puertas en 1972 y que ella gestiona desde 1987.



a: ¿Ha cambiado mucho la tienda desde entonces?

Desde el primer día hubo una evolución muy positiva. Se trataba de un establecimiento familiar, al que poco a poco he ido introduciendo mi identidad. Siempre he buscado un zapato moderno y de calidad, al principio era muy prudente con los modelos que compraba de las diferentes marcas, hasta que acabé enamorándome de ara. Todos calzan bien y esa cualidad sólo la he encontrado en ara, no lo he vuelto a ver en otra marca.

a: ¿Cómo es el barrio de Horta donde está la zapatería?

La gente confía en mí y a pesar de que la zapatería está en un barrio obrero y no en una zona comercial, los vecinos por lo general, compran en mi tienda. Saben que ofrecemos calzado de calidad y son muchos los clientes fieles con los que cuento.

a: Entre la oferta de marcas de la zapatería ara ocupa un lugar especial ¿qué puedes decirnos acerca de la marca?

No fue fácil introducir una firma de esta envergadura, ya que pienso que se trata de una colección que el cliente tiene que ver al completo. Ara ofrece un zapato con calidad y diseño, además no falla ninguna temporada. Como propietario de una tienda no debes tener miedo en comprar ara y debes saber venderla bien.



BARCELONA
CALZADOS ESMERALDA

C/ MESTRE SERRADESANFERM, 1.



“Ara ofrece un zapato con calidad y diseño. No falla ninguna temporada. Como propietario de una tienda no debes tener miedo en comprar ara”

a: ¿Qué razones te llevaron a ofrecer ara a tus clientes?

¿Por qué ara? Porque tenía buenas referencias por un conocido y tras un primer contacto me quedé con un modelo que me llamó la atención y acerté. Si apuestas por el zapato ara se vende sólo. Además de la calidad del zapato, nunca he tenido que devolver ninguno, veo la marca como propia. Empezamos con un escaparate sólo y fue todo un acierto, ya que en poco tiempo remodelé el espacio, hice una reforma de la tienda y enfoqué todo el escaparate a ara. Además me dieron muchas facilidades. Tal y como está la situación económica, puedo decir que mi salvación ha sido ara.

a: ¿Cómo definirías al cliente que compra ara en Calzados Esmeralda?

El cliente de ara, viene a la zapatería buscando la marca. Es un cliente fiel, que además una vez prueba el calzado de ara, queda satisfecho y corre la voz. Piensa que la marca ofrece elegancia, moda, calidad, durabilidad y tallas grandes, algo que el cliente busca y valora. Además es muy importante la confianza y seguridad que le muestres al cliente como vendedor, porque el zapato ara se vende sólo.

a: De entre toda la oferta de ara, qué tipo de calzado no falta nunca en tus pedidos.

Yo apuesto por las colecciones al completo: salón, sin tacón, botín, Gore-Tex®...no dejo fuera de los pedidos nada, porque insisto, el cliente debe ver la colección al completo, una vez que pruebe el producto, volverá a buscarlo. Una firma como ara, en la que calzan todos los modelos, no la encuentras en el mercado.

a: Hablando sobre los pedidos, ¿qué opinas del sistema de reposición?

Creo que es un buen sistema, aunque personalmente hago mis compras sin pensar en reposiciones y para pasar las temporadas. Si crees en un zapato debes apostar por él. Compro unos 1.200 pares por temporada para poder tener continuidad tras la temporada. Desde que aposté por ara no he cambiado esta forma de trabajar.

a: Por tanto, podríamos decir que ara es una marca de tu total confianza.

Ara me lo ha puesto fácil. Por ejemplo tanto la distribución como la gestión por parte de las personas que forman parte de ara son un punto a favor. Ante cualquier problema responden rápidamente y el representante siempre mira por ti. A pesar de los tiempos que corren, no me puedo quejar. Insisto en que ara ha sido mi salvación.

a: Tú que ya llevas varias temporadas con ara, ¿qué consejo darías a una zapatería que empieza a trabajar con la marca?

Aconsejaría a las zapaterías que empiezan con ara que crean en el zapato y lo defiendan. Es un calzado que tiene todas las prestaciones que su público busca.