

# Próximo lanzamiento del primer Outlet Industrial

**Comprar recambios a un tercio de su valor y obtener adicionalmente bonificaciones de más del 57% del precio pagado es posible. Ática Redex incorporará a más de 300 colaboradores en RED a su proyecto de venta de recambios de baja rotación y usados on line.**

Más de dos años de estudio y prácticamente uno de programación concluirán próximamente en el lanzamiento del primer **Outlet Industrial** para la venta de oportunidades en productos nuevos de baja rotación y usados en diversos estados (desde seminuevos a piezas para utilizar en la reparación de otras).

Dependiendo del tamaño del profesional distribuidor de carretillas elevadoras, estos stocks suelen alcanzar valores que oscilan entre los 30 y los 150 mil euros. El valor contable de los mismos se encuentra próximo a cero debido a las depreciaciones sufridas

regionales". Ampliando el terreno de juego, pasando a un contexto Europeo, gran parte de esas piezas pasan a encontrar evidentes oportunidades de salida.

A través de su tienda, Ática ofrecerá en un principio **recambios, ruedas, equipos para la manipulación, productos químicos (aceites, grasas y lubricantes), transpaletas manuales, baterías y cargadores**. Más adelante desea incorporar herramientas profesionales, ropa de trabajo, maquetas y calzado profesional. En todos los casos, sobrantes de campaña.



por los inventarios en épocas de bonanza.

En estos estudios llevados a cabo por la Central de Compras y Servicios **Ática Redex**, se ha puesto de manifiesto que muchas de las piezas almacenadas desde tiempo en los distribuidores lo están, debido en su mayor parte a las pocas oportunidades que ofrecen las limitaciones "locales o

Todos los participantes podrán ser clientes y proveedores al mismo tiempo. No tendrán más que solicitar el alta en un u otro sentido. La Central de Compras se reservará el derecho de admisión y permanencia. La lógica de esta medida es restringir la participación a empresas de reconocida trayectoria y probada solvencia en todos los ámbitos. Además de con los 28

asociados actuales, la tienda iniciará su actividad en octubre con la participación de diversos recambistas y proveedores provenientes de Francia, Bélgica, Holanda, Italia, Suecia y Portugal.

Todo ello con la finalidad única de que sus empresas asociadas y colaboradoras alcancen mayores cotas de productividad y competitividad:

■ **Incrementando la cifra de ventas.** Dando salida a los stocks muertos y resto de cosas que no tienen rotación. Es seguro que hay una máquina en cualquier parte de Europa que las está esperando.

■ **Aumentando los márgenes.** Al comprar más barato, piezas de oportunidad que pueden encontrarse hasta un 60% por debajo de su precio de mercado.

■ **Al reparar y reutilizar,** no solo aplicamos una medicina alternativa a los ERES y despidos.

■ **Ampliando horizontes.** Mirando hacia Europa y porqué no hacia el resto del mundo.

■ **Sin inversiones,** con el tiempo como único aliado, utilizando la técnica de MARKETING DIRECTO de REDES o MARKETING MATRICIAL y los recursos que ya se tienen.

■ **Obteniendo importantes bonificaciones** en el caso de aquellos que deseen contribuir a la rápida expansión de la RED mediante la presentación y patrocinio de terceras empresas. Un sistema en el que la "prosperidad de cada cual" depende también del éxito ajeno.

La reutilización no es un tema menor. Es el segundo paso en la acción por luchar en favor de la eliminación de residuos y presupone una mayor utilización de los recursos que ya se tienen y que posiblemente sean requeridos en el próximo futuro. Sin duda ofrece una imagen positiva por mostrarse respetuosos con todo lo referente al medio ambiente y la utilización de los recursos naturales de aquellas empresas que lo contemplan.

Hablar hoy en día de este problema es equivalente a lo que en su momento fue hablar de la burbuja inmobiliaria. Nadie creía que pudiera



llegar a explotar, pero lo hizo y de qué manera. Algo parecido nos pasará con el medio ambiente. Cuando estalle, nos echaremos de nuevo las manos a la cabeza y como ahora, no nos quedará más remedio que sufrir las consecuencias, lamentarnos por la cortedad de miras, aprender la lección y decidir seguir luchando para arreglar el desajustado y salir adelante.



Características generales del programa:

- Está realizado sobre una plataforma de Magento.
- Es multilinguaje.
- Permite una gestión multialmacén.
- Dispone de dos áreas de trabajo:
  - Frontend (para clientes)
  - Backend (para la administración)
- Los productos están clasificados por categorías y subcategorías.
- Puede insertar fotografías con zoom y área de descripción pormenorizada de productos.
- Cuenta con tres sistemas de búsqueda (filtrado):
  - Buscador general (admite referencias o cualquier palabra descriptiva de aquello que se busca).
  - Rastreo por categorías
  - Rastreo mixto (categorías, marca y precio) utilizando el "shop by".
- Dispone de diversas herramientas para gestionar las relaciones con el cliente:
  - Newsletters
  - Etiquetas populares
  - Comparador de productos
- Tiene prevista la multiadministración de cada tienda individual en un próximo futuro.
- El área de cliente dispone de un panel de control mediante el que poder:
  - Modificar sus datos básicos y dar de alta nueva direcciones de entrega.
  - Llevar el seguimiento de los pedidos en curso.
  - Crear sus propias listas de deseos, productos descargables y etiquetas.

Para garantizar el éxito de este proyecto Ática Redex se ha dirigido a la práctica totalidad del sector en España, unas 476 empresas de las que un centenar en primera instancia han decidido convertirse en colaboradoras en red para la implementación exitosa de este singular proyecto.

Más información:  
[www.aticaredex.com](http://www.aticaredex.com)



[www.aticaredexonline.com](http://www.aticaredexonline.com)

LA TIENDA  
PARA VENDER  
RECAMBIOS  
OBSOLETOS  
Y USADOS  
EN UNA RED  
PANAEUROPEA

y reducir su inventario,  
aumentando la tesorería y  
sus márgenes de operación



Primera Central de Compras  
y Servicios para maquinaria  
industrial de la Península Ibérica

Con 30 empresas  
asociadas y más de  
20 programas de compra.  
El lugar para comprar  
mejor, saber más y ser  
más competitivos.



[www.aticaredexonline.com](http://www.aticaredexonline.com)

Calle Pitillas 4, 1º Of. 3 • 31390 Olite (Navarra)  
Tel: 00 34 948 70 23 17 • Fax: 00 34 948 70 29 97