



# KH PRO:

“

”

La mejor definición de KH PRO es que no tiene definición propia porque KH PRO es 100% personalizable para los profesionales del sector que colaboran con la marca. Cada uno disfruta de una solución única y exclusiva. Cada uno escribe su propio titular.

**U**n Showroom Colaborativo con Amueblamiento Alemán Premium (cocinas, vestidores, baños, etc.), Servicios Exclusivos (desde creación de presupuestos, renders 3D o financiación), Tecnología (pantallas táctiles o visitas virtuales) y Asesoramiento (en productos, en venta o arquitectura). Descubre los ingredientes de la fórmula KH PRO del Grupo KüchenHouse International.

La falta de tiempo y herramientas de los profesionales de la arquitectura, el interiorismo y/o la reforma pasa factura a la hora de satisfacer las necesidades de los consumidores, que cada vez son más exigentes. KH PRO, situado en la Calle de O'Donnell en Madrid, trabaja para los profesionales del sector multiplicando su alcance, ventas o conocimiento, gracias al equipo de Arquitectos, Inte-

rioristas y Vendedores que el negocio pone a su disposición para hacer **crecer sin riesgos** su negocio actual.

¿Quieres conocer la Fórmula KH PRO? Hablamos con su equipo de profesionales.

## Un concepto revolucionario

Lo primero que marca la diferencia del Showroom de KH PRO es que no es una tienda al uso. Bartolomé Marín, responsable del equipo profesional de KH PRO, lo define como **“un muestrario de ambientes para toda la casa. Allí, los profesionales del hogar pueden enseñar a sus clientes la recreación de una casa completa”**, porque, tal y como afirma Elena Moya, arquitecta principal del Showroom: **“KH PRO tiene todo lo necesario para reformar un hogar: cocinas, baños, salones, vestidores... Además de servicios de interiorismo y decoración”**.

Lo segundo es que **el trato que reciben los profesionales y sus clientes es completamente personalizado**, tanto que Elena Moya explica que las visitas se realizan a través de citas previas para atender a los clientes con todo lujo de detalles.

Pero, **¿qué beneficios aporta KH PRO a los profesionales?** César Losada, gerente del Grupo KüchenHouse International, explica que **“KH PRO propone un modelo de negocio nada intrusivo para el profesional, sino todo lo contrario, 100% colaborativo, donde KH PRO**

asume el conocimiento del producto y sus servicios y el profesional lo usa a su gusto con el **100% de rentabilidad** para su negocio. Es innovador y exclusivo porque no vende producto, **brinda servicios complejos** relacionados con el producto y, sobre todo, dispone de un Showroom exclusivo para los profesionales de la reforma del hogar y sus clientes, si él lo desea”.

En el Showroom los profesionales del sector tienen la opción de enseñar a sus clientes todas las opciones que no pueden mostrarles en una tienda más pequeña. Además, pueden **desarrollar íntegramente su proyecto** en él y disponer de productos de **alta calidad alemana**.

¿De dónde surge el concepto de KH PRO? Bartolomé Marín señala que “nos dimos cuenta de que apenas había empresas que ofrecieran los servicios que necesitaban los profesionales de la reforma. Y las que había miraban más por su negocio que por satisfacer las necesidades de los profesionales. Por eso comenzó a rondar en nuestras cabezas el germen de lo que hoy es KH PRO. **Muchos profesionales no tienen la localización adecuada, herramientas necesarias o incluso el espacio suficiente para atender a sus clientes como les gustaría**”.

Bartolomé Marín también revela que KH PRO tiene un objetivo más ambicioso todavía: **hacer escuela**. “Queremos que el Showroom marque el camino de cómo los profesionales tienen que hacer las cosas con sus clientes finales, que cada vez son más exigentes con el producto y el servicio”. KH PRO también es un mundo de asesoramiento, diseño y marketing, situado en Madrid por su **vocación internacional y su tendencia al crecimiento**.

### La fórmula KH PRO

La **confianza**, la **colaboración** y la **atención personalizada** son los cimientos de la filosofía de KH PRO, según Rebeca Ponciano, directora del Showroom: “Nuestra filosofía es **mucho más que palabras**. Es una realidad que hemos construido al demostrar lo que somos sin contratos y al cumplir con el ejemplo”.

Rebeca Ponciano explica que KH PRO ofrece **dos tipos de servicios principales**, según las preferencias de sus visitantes: “Los profesionales pueden utilizar el Showroom como una **extensión de su tienda**. Ellos planifican el proyecto de sus clientes apoyándose en nuestras exposiciones y nuestro estudio. La segunda opción es que **nosotras tratamos con su cliente** y planifiquemos su proyecto en base a lo que ha acordado antes con el profesional”. Una empresa innovadora como KH PRO también apuesta por la tecnología más avanzada para diseñar los trabajos de sus clientes. Por eso dispone

del sistema **KH PRO INSIDE**, que permite al cliente final dar **un paseo virtual por su futura casa** a través de unas gafas 3D. Rebeca Ponciano afirma que estos paseos virtuales “ahorran mucho tiempo y trabajo a los profesionales. Un paseo virtual en 3D es mucho más completo que un plano 2D porque **el cliente tiene una idea mucho más rica** de cómo va a quedar su casa”. De esta forma los profesionales consiguen **satisfacer al 100% a sus clientes**.

### Amueblamiento PREMIUM: el mejor producto para el mejor servicio

En KH PRO saben que **un servicio de 5 estrellas debe ir acompañado por un producto de 5 estrellas**. En las exposiciones del Showroom los profesionales de la reforma pueden encontrar todo lo necesario para que las cocinas, baños, salones y dormitorios de sus clientes sean perfectos gracias a su **calidad 100% alemana**.

Eduardo Rayaces, director técnico de KüchenHouse, afirma que “KH PRO tiene productos más exclusivos de la marca KüchenHouse de gama media-alta para ofrecer lo mejor a los profesionales, cuyos clientes buscan **un nivel superior y diferente**, incluyendo líneas de productos como las cocinas ecológicas de Dekolike”.

### Las ventajas de contar con KH PRO

Un servicio personalizado, una relación basada en la colaboración y un producto excelente. Así es como **KH PRO disipa todos los problemas de los profesionales del sector**.

Elena Moya explica que una de las muchas ventajas de contar con KH PRO es que “los profesionales tienen el **control de su obra completa**. Todos sus proyectos están asesorados, planeados y coordinados por las mismas personas. Esto es mucho más cómodo que contratar a una empresa diferente para cada servicio”. Bartolomé Marín añade que “los clientes de KH PRO siempre pueden esperar **una relación duradera de confianza**. Colaboramos con ellos para que presten un mejor servicio al consumidor final”.

KH PRO es sinónimo de una **forma nueva, mejor y diferente** de hacer las cosas en el mundo de la reforma del hogar. César Losada afirma: “Queremos que poco a poco se vayan abriendo más KH PRO en ciudades principales de España para ayudar a los profesionales a nivel nacional. Por eso el KH PRO de Madrid actúa también como un centro de formación para **desarrollar y difundir esta metodología**”.

Es hora de que los profesionales de la reforma del hogar tengan socios empresariales a su altura para obtener **rentabilidad y servicios** únicos en un sector exclusivo. **KH PRO lo hace realidad. |**

“Nos dimos cuenta de que apenas había empresas que ofrecieran los servicios que necesitaban los profesionales del sector”  
Bartolomé Marín

“Nos consideramos un punto de encuentro. Hacemos proyectos en colaboración”  
Rebeca Ponciano

“KH PRO propone un modelo de negocio innovador y exclusivo para los profesionales de la reforma del hogar”  
César Losada