

# Kitchenclick: diseñar y presupuestar una cocina de muy alta calidad pero de precio asequible



***Kitchenclick, con muebles del fabricante alemán Störmer, es una forma rápida, sencilla, económica y transparente de planificar y presupuestar una cocina de muy alta calidad. El manual es reducido, claro y fácilmente manejable.***

La idea de Kitchenclíck es hacer un concepto absolutamente transparente y claro de cara al consumidor. **Ralf Oldenburg**, su representante en España, explica que con el producto Kitchenclíck, fabricado por Störmer, “se diseña y presupuesta una cocina de muy alta calidad, alemana pero al mismo tiempo muy asequible, en menos de 30 minutos”.

Durante una entrevista con IM Cocinas y Baños, Oldenburg hace hincapié en la calidad de Kitchenclíck y muestra la exposición que se ha montado en Las Rozas (Madrid) con dos cocinas. “Es producto terminado donde tienes todos los detalles de calidad”, insiste. El secreto de que los precios sean asequibles a todos los bolsillos, sin perder un ápice de calidad, es que se ofrecen los elementos más utilizados para diseñar las cocinas. “Es la regla del 20/80. Limitando la oferta a los elementos que realmente se venden y adaptando el portafolio a los artículos más demandados; consigues un producto mucho más competitivo”, expone.

Kitchenclíck es totalmente transparente. El precio de cada elemento está a disposición del consumidor final. Éste así sabe lo que cuesta cada pieza. Hay dos tipos de frentes. El del Grupo Precio 1, con seis colores disponibles, y del Grupo Precio 2, con otros seis colores pero en laca de alto brillo. Aparte de los frentes, se escogen los colores de armazón, encimero y tiradores. El concepto Kitchenclíck Store incluye las exposiciones con zona de atención y muestrarios.

“En vez de tener un manual con 1.000 páginas, tenemos uno de 36. Hay artículos para diseñar una buena cocina estándar, que es lo que la mayoría de la gente busca”, defiende Oldenburg. “Todo es de alta calidad. La gente se queda sorprendida con el producto cuando lo ve y lo toca. Se superan todas las expectativas”, manifiesta.

En la página web, [www.kitchenclick.es](http://www.kitchenclick.es), hay cocinas diseñadas con este concepto, en las que se detalla el precio. Se encuentra, por ejemplo, una en laca alto brillo por menos de 2.900 euros. Este precio incluye el IVA, pero no el transporte ni el montaje, y engloba los muebles, la encimera, el fregadero y el grifo. “El usuario puede realizar el transporte y montaje por sus propios medios, o, si lo prefiere, y es lo más recomendable, puede contratar este servicio también a través de la tienda”, comenta Oldenburg. A su juicio, una ventaja importante de este concepto es la transparencia.

Con todo, en la web, el usuario puede informarse sobre los materiales y calidades del producto Kitchenclíck, visualizar ideas de planificación con Kitchenclíck, planificar su cocina online o buscar el Kitchenclíck Store más cercano a su domicilio, al que dirigirse para confirmar su presupuesto online, o en quien apoyarse para diseñar su cocina solicitando una cita previa.

### Baja inversión

En estos momentos, ya hay una tienda con un Kitchenclíck corner en el centro

comercial BurgoCentro, de Las Rozas, gestionada por Azul Diseño. El objetivo, a finales de año, según informa el representante, es que haya diez tiendas. De cara a finales del año que viene, la idea es tener al menos una en cada provincia española, hasta alcanzar, más adelante, las 100.

Otra ventaja de Kitchenclíck es la baja inversión que se necesita para su puesta en marcha. Con este concepto se calcula que con una superficie de 15 a 25 metros cuadrados, con una zona de atención y una o dos cocinas montadas, y una inversión menor a 5.000 euros, es suficiente. Para Oldenburg, es muy importante tener las exposiciones actualizadas, más que tener muchos metros cuadrados de exposición. “Es un concepto distinto; orientado a tiendas de electrodomésticos, de sanitarios o de mueble de hogar, como es el caso del Kitchenclíck Store de Las Rozas. Es incluso apto para un corner en un almacén o en otro local. Aquí se trata de vender muebles de cocina en un tiempo mínimo, no un proyecto de diseño de cocina propio del estudio de decoración”, añade.

El PVP es el mismo en todas las tiendas, incluso es el mismo que en Alemania. “Con esto, damos al consumidor la oportunidad de comprar un producto de alta calidad al mismo precio que en Alemania”, concluye Oldenburg. Kitchenclíck se adapta a las necesidades de cada cliente. ■

### Un planificador web

La página [www.kitchenclick.es](http://www.kitchenclick.es) dispone de un planificador web donde se introducen las medidas de la cocina del cliente y se diseña y presupuesta la misma, trabajando online. Una vez terminado el diseño de la cocina Kitchenclíck, el sistema da el presupuesto solicitado y además otras posibles alternativas de muebles y opciones. Del mismo modo –es lo que hace la mayoría de la gente–, se puede solicitar un presupuesto a tienda y ultimar los detalles con sus profesionales.

“Diferenciamos la venta online de cocinas ‘on-on’, que es cuando el cliente diseña, presupuesta y compra sus muebles de cocina sin pasar por la tienda. En España, el cliente final quiere ver y tocar los materiales. Sería lo que se podría denominar venta online ‘on-off’, donde se pone a disposición del usuario la máxima información disponible y éste se diseña, presupuesta e imprime la planificación de su cocina para luego dirigirse a la tienda más cercana para ultimar y concretar el pedido”, aclara Ralf Oldenburg.

