



Premio Modelo de Negocio Ambiseint



Fernando Castillo con Pilar Rodríguez. A la derecha, junto a Eduardo Castillo, delegado de Barcelona, y junto a compañeros y familiares

Ambiseint es una empresa dedicada a ofrecer a empresas servicios relacionados con el llamado «marketing olfativo», la ambientación profesional y la higiene ambiental. Desde hace una década, Ambiseint se ha convertido en un referente en el sector comercializando productos de gran calidad con varias líneas

de negocio. Hoy tiene presencia en 25 provincias con delegaciones propias y distribuidoras. Por todo ello ha ganado el **Premio El Suplemento 2015** como *Mejor Modelo de Negocio*.

Tras recibirlo, su director general, **Fernando Castillo**, agradeció la concesión y el trabajo de todo su equipo profesional y subrayó la originalidad y el carácter de pionero de su proyecto. «Hemos diseñado

y desarrollado un modelo de negocio que está orientado esencialmente a promover y conseguir la fidelización del cliente, que tanto cuesta hoy en día», indicó. Castillo terminó su intervención poniendo el énfasis en que no puede estar más satisfecho que se nos haya dado este premio en el apartado de Mejor Modelo de Negocio cuando precisamente nuestra razón de ser es vender modelos de negocio».

La firma se extendió desde Ibiza al resto de Baleares y a la península. Ambiseint proporciona al cliente un aroma adecuado y exclusivo con una buena relación calidad-precio. De este modo, las empresas pueden adquirir su propio aroma corporativo, un factor que puede incluso ayudar a incrementar las ventas y fidelizar al cliente.

Puro marketing de experiencias. La utilización de un buen aroma conlleva diversas ventajas, tales como reforzar la identidad corporativa o reducir los niveles de estrés, pues el olfato es el sentido que más perdura en la mente.

Entre los clientes de Ambiseint, figuran grandes empresas, desde hoteles a entidades bancarias o firmas de moda, pero también establecimientos hosteleros o industrias de cualquier tipo. Además del marketing olfativo, la compañía cuenta con otras líneas de negocio, pensadas siempre para mejorar y reforzar la buena imagen de cualquier establecimiento, como son las alfombras corporativas, la higiene ambiental o el control de insectos.

En la actualidad, la firma balear se encuentra en pleno proceso de expansión y crecimiento en España y tiene, además, la intención de extender su modelo de franquicia al resto de Europa y a Estados Unidos. El franquiciado de Ambiseint obtiene en exclusiva los productos para su zona de distribución y no necesita una alta inversión. Además, tienen elevados márgenes de beneficio y reciben formación continua.

Premio Servicios Inmobiliarios Somrie Personal Shopper Inmobiliario

Somrie es un concepto de inmobiliaria diferente basado en el «personal shopper». Ofrece un servicio cercano que asegura al cliente la mejor opción en la búsqueda de inmuebles ahorrando tiempo y costes. Somrie ha ganado el **Premio El Suplemento 2015** en la categoría de *Servicios Inmobiliarios*. Lo recogió su CEO, **Enric Jiménez**.

Sus palabras fueron apasionadas: «Hace cinco años cuando iniciamos esta empresa nos llamaron locos por hacer cosas diferentes en un ámbito como éste. Hay que reconocer que, en cierta medida, tenían razón porque hay que tener cierto grado de locura para innovar. Este premio es un verdadero estímulo y nos impulsa a trabajar por construir un sector inmobiliario más justo». «La innovación no puede ser jamás un deporte extremo, sino una disciplina habitual en esta aventura».

La figura del «personal shopper» inmobiliario ahorra el 70% de las visitas que se hacen con una inmobiliaria tradicional y entre el 5% y el 20% de los precios de salida de los inmuebles. Este



agente se encarga de visitar los inmuebles, enviar informes técnicos de viabilidad de los mismos, realizar un estudio de mercado para evitar la sobrevaloración, además de los trámites posventa.

Somrie, con sede central en Barcelona y delegaciones nacionales e internacionales, está formada por un equipo de más de 20 personas y ofrece además ser-

vicios de arquitectura integrales».

El pasado año, la firma ha triplicado la facturación y ha duplicado las operaciones de «personal shopper» inmobiliario respecto a 2013, aumentó las visitas a su web un 60%, ha creado su división de arquitectura y construcción y ha consolidado sus clientes dentro y fuera de España. En el ámbito nacional, ha atendido un



Enric Jiménez recibe el premio. A la izquierda, con Julian Jouani, Sara Martínez y Eric Camps

70% de clientes y el resto internacional, en países como Francia, Inglaterra, Ucrania y Brasil. La mayor parte de las operaciones han sido de compra.

Durante este año prevé duplicar su facturación. Como novedades, Somrie ha inaugurado nueva delegación en Bilbao y ha renovado su equipo en la capital de España. En estos momentos cuenta con sedes en Barcelona, Madrid, Brasil, México, Londres, Shangái y Andorra.