

RETAIL

Solucions eficients per a botigues unitàries no integrades en Centres Comercials

El passat 7 de Febrer, a Barcelona, va tenir lloc la 44a Jornada Tècnica Monogràfica ACI on es va tractar sobre SOLUCIONS EFICIENTS PER A TENDES UNITÀRIES NO INTEGRADES EN CENTRES COMERCIALS, comptant amb la participació de fabricants com **LG Electronics**, **SAUTER Ibérica**, **TROX España**, **Grupo ZUMTOBEL** i **AIRTÈCNICS**.

El primer bloc, va començar amb la intervenció del **Sr. Fèlix Moreno**, que va presentar la seva estratègia Partner 360, que representa, no ja el futur de la companyia, sinó el present. Seguidament va iniciar la seva ponència explicant les principals necessitats en climatització i quines solucions dona LG per als casos de petit, mitjà i gran format en Retail, sempre presentant-nos casos reals i d'èxit.

A continuació el **Sr. Roberto Rodríguez**, de TROX España va parlar sobre la difusió d'aire, esmentant la normativa, com influeixen els paràmetres de confort (velocitat de l'aire, T^a ambient, humitat relativa, etc) en les condicions de disseny dels sistemes de climatització i ens va mostrar vídeos de les proves que fan de les unitats terminals d'aire en els seus laboratoris.

Seguidament el nostre convidat de l'empresa AIRTÈCNICS, el **Sr. Jordi Hierro** ens va fer una introducció sobre les cortines d'aire, les seves aplicacions i quines avantatges ens ofereixen. A més ens va mostrar amb exemples de casos reals l'estalvi que ens suposa el fet de tenir-ne col·locada una o no.

Tot seguit, el **Sr. Sergi Esteve** va abordar les solucions de control per al Retail, iniciant la seva ponència amb una petita introducció de SAUTER Ibérica. Ens va explicar que la idea es aconseguir el màxim confort d'usuaris i empleats garantint el correcte funcionament de les instal·lacions amb la màxima seguretat i eficiència. Va presentar diferents solucions de control depenent de la superfície de la botiga i fins a quin % de subministres arriben a estalviar.

En el segon bloc el va iniciar ZUMTOBEL, amb la ponència del **Sr. Wilfrid Chenay**. Va començar explicant que una il·luminació adaptada al client objectiu afecta a l'experiència de compra i conseqüentment, amb l'augment de les vendes. Zumtobel juntament amb Gruppe Nymphenburg han realitzat un estudi sobre com afecta la il·luminació en el comportament del consumidor. Estudiant els tres grups objectiu: domini (treballadors i disciplinats), estímul (hedonistes i aventurers) i equilibri (harmonitzats, tradicionalistes i oberts).

A continuació, el **Sr. Albert Colomer** de SJ12 va mostrar el punt de vista de l'enginyeria, donant-nos les tres claus d'èxit que a ell li funcionen quant s'enfronta a un projecte de Retail: Temps, qualitat e innovació.

Per finalitzar es va donar pas a un debat amb torn obert de preguntes on els ponents van poder ampliar la informació proporcionada sobre la base de la seva experiència en el sector. Com és habitual, es va gaudir d'un aperitiu per gentilesa dels organitzadors.

