



COMPLEMENTOS DE DECORACIÓN

‘Madera’ de emprender

Miss Wood exporta el 20% de su producción a mercados europeos

A. Cabanillas

De estilo nórdico, aunque producidos en Granollers, Miss Wood es una firma de complementos de decoración realizados de forma artesanal con madera y serigrafía que, sin apenas inversión en marketing, ha conseguido colocar sus productos en más de un centenar de puntos de venta y exportar el 20% de su producción a distintos mercados europeos como Francia, Bélgica, Reino Unido o Italia. Dos jóvenes publicistas se embarcaron en este proyecto, a mediados de 2013, “motivados por lanzar un producto propio, aunque nunca imaginamos que llegaríamos a constituir una empresa”, explica Albert Sanz, cofundador de Miss Wood

junto a su socio, Javier Galcerán.

Su primer producto fue un cartel de madera colorista provisto de frases optimistas del que, en solo 5 días, consiguieron vender 300 unidades en el portal de decoración West Wing. “Ahí nos dimos cuenta que había un mercado por explotar y empezamos a trabajar en nuevos productos y en la creación de nuestra propia tienda online” dice Galcerán.

La enseña, que cerró el año 2015 con una facturación de 140.000 euros, realiza el 60% de sus ventas

Miss Wood cuenta con tres líneas de producto enfocadas al hogar, el sector nupcial y la restauración,

emplea a 8 personas, y prevé superar los 500.000 euros de ventas en este ejercicio ARCHIVO

a través de su tienda online y de otras plataformas como Chicplace, y el resto en tiendas físicas. “Con el tiempo, creemos que este porcentaje se invertirá; hemos empezado el año cerrando acuerdos con más de 40 puntos de venta del panorama internacional y, nuestra voluntad es seguir trabajando en esta dirección”, admite Sanz que tampoco descarta crear alguna tienda propia en el futuro.

Para los emprendedores el secreto de su éxito reside en haber creado productos de diseño originales y cuidados (su producto estrella es un mapa de corcho natural en el que se pueden marcar con unos alfileres los países a los que se ha viajado), trabajar a fondo las redes sociales y participar desde sus inicios en ferias internacionales como Maison & Object de París.

WHITE RABBIT

15.000 visitantes

El fenómeno de las *room escape*, salas de juegos de estrategia y trabajo en equipo nacidas hace 4 años en Silicon Valley, ha aterrizado con fuerza en Catalunya, donde se contabilizan ya más de sesenta de este tipo de salas, sobre todo presentes en el área metropolitana de Barcelona. Es el caso de White Rabbit, la *room escape* lanzada en el centro de Barcelona a principios de este año por la joven emprendedora Sara Bella. “Lo que buscamos es que la gente se divierta de una forma que muchos han olvidado; que jueguen como cuando eran niños y estimulen su ingenio y creatividad. De hecho, son muchas las empresas que se están interesando por participar con sus equipos de trabajo”, dice Sara Bella. Con una inversión inicial de 50.000 euros, la sala recibe cada semana un promedio de 150 jugadores y prevé superar los 15.000 visitantes durante su primer ejercicio en el mercado. / A.C.



FOTOMATÓN EN FURGONETA

Nace Pope & Poole Phototruck

Siguiendo el éxito que han tenido las denominadas *food trucks* en medio mundo, y concretamente en Barcelona, tres emprendedores del sector audiovisual han dado una vuelta a dicho formato creando Pope & Poole Phototruck. Se trata de un servicio de fotomatón de estilo analógico, instalado en una furgoneta Volkswagen T1, de la década de los setenta, destinado tanto a eventos privados de empresas como de público general. “Buscamos dar un servicio inolvidable a aquellas personas que desean celebrar un evento personalizado y único, como por ejemplo una boda, y llevarse un recuerdo y una experiencia diferente de su evento, tanto para ellos como para los organizadores y el resto de asistentes”, explica Francesc Ros, cofundador de Pope & Poole Phototruck. La joven empresa, puesta en marcha con una inversión inicial de 30.000 euros, cuenta en su cartera de clientes con empresas como la red de concesionarios Catalunya Wagen. / A.C.



Si eres una pyme somos tu mejor socio para crecer.

Programas de formación y empleo, ayuda a la internacionalización y soluciones para encontrar financiación, para el día a día y para el futuro, para hacer negocios aquí y en el extranjero.

Entra en www.bancosantander.es y descubre todo lo que podemos ofrecer a tu pyme.