

ELEMENTO CLAVE

El hecho de que este mueble cobra especial importancia para aquellos que se mudan a su primera casa o departamento, fue uno de los factores en que David González y Alberto Villalpando se basaron para iniciar Sofamatch.

POR MARÍA CACCINI

IMÁGENES: CORTESÍA SOFAMATCH

Todo empezó hace dos años y medio, cuando David y Alberto, amigos desde hace años, se percataron de que era un buen momento para iniciar un negocio de *e-commerce* en México. “La gente ya se animaba a comprar más en línea”, nos explican, “y este mercado empezaba a crecer año con año”.

David, quien es contador, tenía mucha experiencia en la parte de producción, logística, operación y exportación de muebles, y conocía muy bien esta industria. Por su parte, Alberto, economista, había iniciado un par de negocios digitales mientras estudiaba sus maestrías en Estados Unidos.

Así es que estos amigos decidieron unir fuerzas y experiencias para iniciar un negocio: **SOFAMATCH**, para ofrecer buen diseño mexicano, con productos de gran calidad que no se pudieran encontrar en las tiendas tradicionales, vendiendo directamente al cliente y reduciendo los tiempos de entrega.



“SER LOS MEJORES EN LA FABRICACIÓN DE SOFÁS CON MUY BUEN DISEÑO Y LA POSIBILIDAD DE ADQUIRIRLOS DE LA MANERA MÁS FÁCIL NOS HA PERMITIDO QUE NOS IDENTIFIQUEN UNA NUEVA GENERACIÓN DE CLIENTES. LA IDEA ES HACERLES LA VIDA FÁCIL”.

ALBERTO



SOFÁS, HOY Y SIEMPRE

“Vimos que en general en el mercado de muebles, y en particular en el de los sofás, hay demasiadas opciones y es difícil identificar y diferenciar unas de otras”. Nos explican que la gente joven, que integra el sector al que se dirigen, buscan muebles funcionales, y en el caso específico de las salas no les interesa comprar juegos de dos o más piezas que no caben en espacios reducidos. Lo que ellos necesitan y en lo primero en lo que están dispuestos a invertir, nos aclaran, es en un sofá. Este mueble se convierte en elemento esencial de sus casas, es en donde reciben a los invitados y llevan a cabo las reuniones, donde comen o ven la televisión y, en algunos casos, también en donde duermen hasta que pueden hacerse de una recámara.

Una vez que identificaron las necesidades de su *target*, el siguiente paso para David y Alberto fue ver qué modelos podrían funcionarles. Para ello integraron un equipo de diseñadores que les ayudara a través de su especialidad a enfocar y concretar la idea básica que tenían: ofrecer una línea de sofás, que funcionen sin la necesidad de hacerles modificaciones

que resulten inoperantes para el aspecto económico y práctico de la propuesta, que puedan personalizarse a través de la tela y el color y, en algunos casos específicos, las medidas. Todo ello dentro de los más altos rangos de calidad. Una de las consignas fue estandarizar los precios, de manera que la decisión de compra se basara en el gusto y las necesidades particulares, mas no en el precio.

En lo referente a la producción y materiales, David y Alberto nos explican cómo funcionan: “No tenemos un taller propio, trabajamos con una serie de talleres, les llamamos ‘fábricas asociadas’, en las que controlamos y supervisamos la mayoría del proceso de producción, desde la compra de materiales hasta la fabricación”. Esto les permite mantener los mismos estándares de calidad en sus productos. Todos los materiales que utilizan son renovables y en el caso de la madera, material que representa el alma de los sofás, solamente utilizan madera de pino certificada. Controlando los inventarios se aseguran de mantener las existencias necesarias y de hacer eficientes los procesos.

Los socios de Sofamatch no quitan el dedo del renglón, desde un principio se asumieron como especialistas en sofás y todo lo que gire en torno a éste, “no nos queremos desviar ni desconcentrar del enfoque que tuvimos desde un principio”, aclaran. Lo que sí tienen muy claro es que dentro de este rango existe una amplia variedad de modalidades que pudieran abarcar en el futuro, como son los sofás-camas, sofás con mecanismos o con movimiento y sofás inteligentes. Actualmente la apuesta es hacia la doble funcionalidad con sofás que cubran esta necesidad generada por los espacios de hoy en día. Como, por ejemplo, futones que se convierten en camas Queen Size. Y con el fin de dar una atención extra a sus clientes les ofrecen un servicio gratuito de interiorismo en línea. En base a un cuestionario sobre gustos y características del espacio a decorar se les prepara una pequeña propuesta. Ésta es una primera fase del proyecto, en una segunda la firma fungirá sólo como intermediaria proponiendo alternativas de interioristas a los que los clientes podrán contactar para que, a un costo muy accesible, contraten para que les hagan una propuesta.