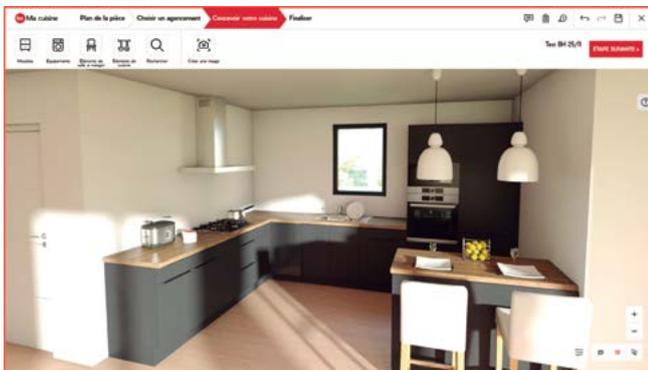


# INSPI: “el desafío digital es una oportunidad de crecimiento extraordinaria”

INSPI ES UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA APORTAR VALOR A LA DIGITALIZACIÓN DE LA VENTA DE COCINAS Y AYUDAR A LAS EMPRESAS A FIDELIZAR A SUS CLIENTES CON SOLUCIONES MULTICANAL A MEDIDA.



INSPI nace en 2020, de la fusión de dos empresas de software para muebles con más de 30 años de historia: SPI Software e Innersense. Su misión principal es la de acompañar a las empresas en la digitalización. En este sentido, INSPI ayuda a sus clientes a vender mejor, a integrar la experiencia on-line/in-store de forma intuitiva. Así, uniendo tecnologías eficientes e innovadoras, ofrece una gama de soluciones en línea y en la tienda que facilitan la experiencia de venta de los profesionales del mueble y de compra del usuario final. Con una facturación de 3 millones de euros y 63 trabajadores; además de en España, INSPI está presente en otros países europeos, EE.UU., América Latina, África y Asia. Entrevistamos a sus responsables.

## ■ Describa su principal producto para el sector cocina.

INSPI es una empresa pionera en ofrecer soluciones 100% Web, multicanal, multidispositivo, con precios accesibles y a la carta. Desde la gestión de clientes y tiendas; pasando por la planificación de espacios; o la gestión de producción y contenidos; hasta la configuración 3D o la Realidad Aumentada. Y todas, interrelacionadas.

Aquí, destaca Inspi.online, la primera solución de diseño y gestión en línea, en una sola plataforma; planificación de cocinas en 3D

conectada a una potente gestión integrada: StoreManager.online (SMO). Inspi.online se dirige a grandes cuentas que buscan una solución versátil, tanto para consumidores como para usuarios profesionales, en línea y en puntos de venta. Su planificador claro e intuitivo crea bellas cocinas con imágenes fotorrealistas que plasman los sueños de los clientes. Los catálogos están siempre actualizados, el cálculo de los precios es transparente, y las reglas de negocio, integradas en el programa para evitar errores u olvidos. De esta manera, Inspi.online acompaña al consumidor en todo el proceso de compra para que viva una experiencia estimulante que termine materializándose.

Especialmente diseñada para las cadenas de tiendas, pero abierta a todos los agentes del sector, nuestra solución CRM y gestión comercial Storemanager.online, se conecta con los programas clásicos de ayuda a la venta, como 2020 Fusion & Design, CompuSoft Winner, KitchenDraw, etc. Esto da libertad al cliente para utilizar el programa que prefiera. SMO permite importar presupuestos desde cualquiera de ellos de forma automática y generar todos los documentos necesarios hasta el SPV; compras, prospectos, márgenes, instalación, con información clave en tiempo real. SMO permite un seguimiento riguroso y gestionar los clientes. Validado por más de 5.000 usuarios, multilingüe y multidivisa, con una estructura de reporting flexible y potente, se adapta tanto a las tiendas pequeñas o medianas como a las grandes redes, franquicias y grupos. SMO simplifica la gestión dejando que el profesional se ocupe de la inspiración y la belleza.

INSPI, además, utiliza desde hace años una tecnología emergente en el sector del mueble: la Realidad Aumentada, que se integra directamente en el sitio web del fabricante o tienda, en las páginas de sus

## TENDENCIAS

productos y que atrae, convence, aumenta las compras, reduce las devoluciones y resuelve las dudas. Una tecnología que impacta fuerte, transformando tanto el mundo de los negocios como el del hogar.

### ■ ¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos? (explíquelos).

Uno de los últimos lanzamientos que más éxito está teniendo es Inspi.online, calificado por nuestros usuarios como innovadora y revolucionaria herramienta “figital” (física/digital). Una estrategia multi-canal que combina la Web, las tiendas y la logística entre el punto de venta físico y la venta en línea, para que el cliente tenga una experiencia “de continuidad” entre su paso por la web y el punto de venta. Una solución de planificación de espacio potente e intuitiva que integra un módulo de gestión comercial que permite diseñar cocinas cómodamente desde el sofá. Un diseño guiado y fácil, pero con resultados espectaculares. Los consumidores crean su cocina desde su casa, desde el sitio del fabricante o distribuidor, o pueden ir a la tienda para que un vendedor los acompañe usando la misma herramienta.

### ■ Enumere los servicios que ofrecen.

Entre los valores añadidos, INSPI se presenta como un socio a largo plazo, influyendo en la evolución de las empresas a las que acompaña en cuanto a tecnología y visión de mercado. Fidelidad que demuestran sus contratos con firmas como Roche Bobois, BUT, Leroy Merlin, Eggo, Cdiscount, Conforama, Hygena, o City Furniture.

INSPI presume de contar con un personal altamente cualificado y motivado; ingenieros, diseñadores, programadores, especialistas 3D y en inteligencia artificial, la mayoría con una gran experiencia en la industria del mueble, amantes de las nuevas tecnologías siempre expectantes ante nuevas funciones que facilitarán todavía más la vida a sus clientes. Orgullosos de que la estrategia de la empresa contribuya a fomentar un mundo digital y accesible para todos.

### ■ ¿Cuál es su política de expansión a corto y medio plazo?

INSPI está en plena expansión, con tres centros principales en Francia (Montpellier, Rodez y Toulouse) y oficinas en España (Vinaroz), EE.UU. (Orlando y High Point) e Italia (Milán). El objetivo es desarrollar nuestra presencia en Europa, invirtiendo en nuestro desarrollo en España e Italia, y planificando una nueva implantación en UK. No obstante, nuestro mayor crecimiento el año pasado fue en EE.UU, donde la dinámica de mercado fue muy fuerte a lo largo del año.

### ■ ¿Cómo siguen (o crean) sus productos/servicios las tendencias del sector?



La tendencia para el desarrollo de nuestras innovaciones nos la dicta la relación estrecha que tenemos con nuestros clientes, siempre a la escucha de sus necesidades, trabajando en equipo con ellos, lo que nos permite posicionarnos como un socio clave y no como un mero proveedor de software. Situación privilegiada que nos permite innovar y desarrollar soluciones para el futuro del sector. INSPI conoce perfectamente la complejidad del mundo de la cocina, su junta directiva tiene muchos años de experiencia en el sector.

### ■ ¿Cómo les fue 2020 y qué previsiones tienen de cara a 2021?

Cerramos el 2020 con excelentes resultados y el arranque de 2021 ha sido aún más dinámico. La digitalización del sector ha tenido una aceleración exponencial estos últimos meses. Se han ganado hasta 4 años en los esfuerzos de digitalización. Por supuesto, nuestros clientes están encantados de poder contar con nuestro apoyo para lanzar nuevas ideas de negocio y afianzar de forma muy rápida y cualitativa una presencia muy fuerte en la web armonizada con el entorno físico.

### ■ ¿Por qué se han asociado a AMC? ¿Qué pueden aportarles ustedes?

AMC se ha convertido en elemento esencial impulsor del sector de la cocina, el mejor vector de cohesión, noticias y novedades del sector español. INSPI dedica su actividad a mejorar la productividad y competitividad de las empresas en todo el mundo y quiere hacer partícipes a las empresas españolas aportando su granito de arena, quedando a su disposición para avanzar juntos.

INSPI tiene como misión acompañar a las empresas para que el desafío digital se convierta en una oportunidad extraordinaria de crecimiento. Deseamos ser socios a largo plazo para digitalizar su campo de actividad, aportando nuestra visión de la tecnología y el mercado adaptado a sus necesidades, trasmutando la complejidad del sector en soluciones innovadoras fáciles de integrar en la rutina diaria