

Después de cuatro años de trayectoria, el estudio madrileño ha hecho balance, para seguir impulsando su negocio, enfocado también en los profesionales

CreaCo Estudio:

"Siempre nos gusta dar algo más al cliente"



El estudio de diseño de cocinas CreaCo Estudio, lleva desde 2021 ofreciendo sus servicios en la Comunidad de Madrid. En sus 100 m² de instalaciones, donde trabajan tres personas, se ofrecen cinco exposiciones de cocinas y una zona para muestras. El equipo se completa con dos parejas de montadores colaboradores. La firma comercializa mobiliario de cocina de las marcas Antalia y Diomo, ambas del Grupo Top Form. Conocemos más detalles de este estudio a continuación.

• ¿Cómo son los muebles de cocina que distribuyen y qué aportan ustedes de diferente en el mercado?

Distribuimos las marcas Antalia y Diomo del grupo Top Form. Al principio, buscamos minuciosamente la marca de mobiliario que íbamos a distribuir y, tras mucho comparar, Antalia nos convenció. Por la calidad, la amplia gama de posibilidades, el respeto medioambiental, pero, sobre todo, por la cercanía de sus fábricas, a 40 kilómetros de Madrid, y por la calidad del equipo humano que fuimos conociendo. Sentimos que eran los socios ideales para comenzar nuestra aventura.

Son muy cercanos, nos escuchan, nos permiten proponer y eso nos facilita la personalización, que es la seña de identidad de nuestro estudio, sin que el cliente tenga que sufrir incrementos sustanciales en su presupuesto. Además, trabajamos bajo una matriz de procesos que nos facilita cuidar cada detalle. Dedicamos mucho tiempo y atención a cada proyecto, porque nos interesa la satisfacción total del cliente. Creemos que eso nos diferencia, estamos dispuestos a dar un poco más de tiempo, de esfuerzo, de opciones, hacer más visitas, para que al final de un proceso complejo, todos estemos a gusto y felices. Esto incluye el servicio postventa: debemos seguir ahí para que el cliente sepa que puede acudir a nosotros para cualquier cosa que surja.

• ¿Cuáles son las últimas novedades de la empresa?

Nuestro proceso de crecimiento. Tras 4 años intensos y productivos, vimos la necesidad de revisar lo hecho hasta ahora. Volvimos a nuestros documentos iniciales que escribimos sobre lo que queríamos que fuera CreaCo. Fue hermoso volver a estos documentos con la experiencia de estos años, y ver que muchas de esas ideas iniciales se habían implementado, pero también, ser conscientes de los retos enormes por afrontar. Así, realizamos un análisis estratégico que nos ha llevado a implantar mejoras, como cambiar una exposición y completar las otras. También hemos mejorado en comunicación con las redes sociales y una nueva web con un área para profesionales. Nos estamos enfocando en arquitectos, interioristas, y reformistas, nuestros socios primordiales. Igualmente, incorporamos la distribución de la marca Diomo, también de Top Form.



Equipo de CreaCo.

• **Expliquen los servicios que ofrecen.**

Además de todo el diseño del proyecto de cocina completo para obra nueva y reforma (con electrodomésticos, accesorios, encimeras, montaje, obras, etc.), nos gusta siempre dar más al cliente. Por eso estamos comprometidos desde el minuto uno, para que la cocina no sea un ente aislado en el proyecto, sino que sume y sea una parte fundamental de toda la casa. Tratamos mucho con los demás profesionales, por ejemplo sobre la distribución del espacio, para encontrar la mejor ubicación de la cocina. Hacemos recomendaciones de iluminación, de otros materiales, incluso ponemos en contacto a otros profesionales entre sí para resolver otros aspectos del proyecto. Incluso, en ocasiones, asumimos partes del proyecto que exceden la cocina (armarios, muebles anexos o encimeras de baños). Nuestros muebles y procesos tienen una garantía de 10 años.

• **¿A qué tipo de cliente se dirigen?**

Hay dos líneas que se han ido definiendo: por un lado, el cliente final, parejas y familias interesadas en dar un salto de calidad en su espacio y donde la cocina ocupa un lugar fundamental. Personas que aman el diseño y valoran la estética que no deja de ser funcional. Pero también hemos entendido que los profesionales son nuestros clientes y representan un volumen muy importante de nuestros proyectos. Colaboramos con estudios de arquitectura, interioristas y reformistas que buscan un socio de confianza para que cada proyecto sea especial y nos esforzamos por dar lo mejor para sus clientes, para entender sus necesidades, sus gustos, sus miedos al entrar en una reforma. En general, buscamos ponérselo fácil.

• **¿Cómo siguen (o crean) sus productos/servicios las tendencias en el diseño de muebles de cocina?**

Nos encantan las tendencias pero, sobre todo, la personalización, que es nuestra principal tendencia. Preguntamos mucho al cliente, lo visitamos varias veces para entender sus necesidades, los usos que hace del espacio, los recorridos que necesita para que el diseño sea funcional y atractivo, para que se

sorprenda con las posibilidades que ni siquiera se había imaginado. Eso es lo que hace que se enamoren de su cocina y que se sientan orgullosos y felices en ella. Por supuesto, seguimos muy atentos los colores y materiales que los expertos recomiendan y los usamos a medida que encajan con el estilo de vida y el uso de cada espacio.

• **¿Cómo les fue 2024 y qué previsiones tienen para 2025?**

Cada uno de estos cuatro años de existencia de CreaCo ha ido terminando mejor que el anterior. Eso nos emociona profundamente, porque hemos ido creciendo de la mano de nuestros clientes. Al buscar que queden muy satisfechos, los vamos fidelizando y el boca a boca ha sido nuestra mejor herramienta y nuestra mejor estrategia de difusión. Esperamos que para este 2025 continúe la tendencia. Además, con los cambios que estamos incorporando, apuntamos a proyectos cada vez más ambiciosos que nos permitirán seguir creciendo.

• **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué pueden aportar ustedes a la misma?**

Además de la personalización, otra de nuestras señas de identidad es la colaboración con otros profesionales. Por eso, cuando supimos de AMC, por Antalia, valoramos que podían ayudarnos a aprender y crecer mucho. Les conocimos personalmente en SICI 2022, e inmediatamente nos hicimos socios, con muy buenos resultados, pues nos mantenemos al día en tendencias, actividades y temas de interés para nuestro sector. Consideramos muy importante toda esta información y participar en sus actividades para "levantar la cabeza" cada cierto tiempo, para conversar, compartir y conocer, y así no dejar que sólo el día a día componga nuestro trabajo. Esperamos aportarles preguntas, somos curiosos y nos gusta estar aprendiendo y sorprendiéndonos, lo que puede ayudar a encontrar vías por explorar.

• **¿Cómo valoran Espacio Cocina-SICI 2024 y qué esperan de la próxima edición en 2026?**

La feria es un evento central para el sector. Más, cuando la marca de cocinas que distribuimos se involucra tanto y presenta novedades y un maravilloso programa de actividades. SICI es un punto de encuentro, una oportunidad para inspirarnos, que nos sirve para conocer mejor al sector, para coincidir con nuestros comerciales de electrodomésticos y encimeras, y para que nos conozcan. Para 2026 esperamos descubrir novedades, compartir con tantos profesionales destacados y, por supuesto, seguir creciendo.