

Directora de Márketing
de Cinebank y Alquilerlink

Judith Borrás

CINEBANK, LA MARCA PIONERA EN
EL ALQUILER AUTOMÁTICO DE
PELÍCULAS EN NUESTRO PAÍS ACABA
DE PRESENTAR AL MERCADO EL
NUEVO SERVICIO PARA SUS CLIENTES
"LA COMPRA PLANIFICADA DE
PELÍCULAS" A TRAVÉS DE SU NUEVO
PORTAL WWW.ALQUILINK.COM



Vídeo Actualidad (V.A.): Judith, cuéntenos cómo es que después de más de 10 años de instalar cajeros automáticos CINEBANK y con más de 2.300 en el mercado os decidís ahora a vender las películas?

Judith Borrás (J.B.): Desde hace muchos años hemos tenido dos peticiones tan reiteradas como justificadas por parte de nuestros clientes, la publicidad conjunta y el suministro de las películas.

Para satisfacer la primera hace unos 5 años decidimos apostar fuerte por la imagen corporativa, cuyo desarrollo encargamos a una empresa especializada y que ha consistido en la aplicación de rótulo, banderola y cajas luminosas corporativas en el exterior del Distribuidor, a fin de conseguir que todos los puntos tuvieran una gran luminosidad y vistosidad a la vez que al ser miles en toda España alcanzaran una gran relevancia y reconocimiento para el público en general. Como apoyo a

la misma hemos hecho varias campañas de spots en TV dando a conocer el servicio de alquiler en CINEBANK y asociando la imagen corporativa al mismo, con lo que hemos conseguido plenamente satisfacer la primera de las peticiones de nuestros clientes.

En cuanto a la segunda, la venta de películas y videojuegos, si bien durante los últimos años habíamos estudiado diversos proyectos, tanto propios como en colaboración con otras empresas del sector ninguno de ellos se llevó a cabo debido a que no cumplía el principal requisito. Que fuera algo nuevo y diferente a lo existente, es decir no queríamos ofrecer un servicio de mayorista.

V.A.: ¿Y qué es lo que ha cambiado para que finalmente lo pongáis en marcha?

J.B.: Básicamente dos cosas. La primera y más impor-

“Habíamos estudiado varios proyectos, pero hasta ahora ninguno se ajustaba a lo que queríamos. Que fuera algo nuevo y diferente a lo existente, es decir no queríamos ofrecer un servicio de mayorista”.

tante el difícil momento que atraviesa el sector y que hace indispensable comprar lo adecuado y al mejor precio para la buena marcha o hasta me atrevería a decir la continuidad del negocio de nuestros puntos. Y la segunda, una fuerte inversión cambiando el software de ERP de gestión global de la compañía para posibilitar un automatismo en las tareas administrativas y un acceso fácil a través de Internet a nuestros clientes para que puedan disponer de la máxima información a tiempo real como si fueran atendidos por un comercial pero de forma totalmente automatizada las 24 horas.

V.A.: Osea que habéis esperado hasta no precisar red de ventas para las películas y salís al mercado como una compañía aérea de “bajo coste” con la venta gestionada totalmente por Internet.

J.B.: Visto de una forma simple debo responder que sí, pero en realidad se trata de un proyecto más ambicioso y complejo y que nos ha llevado casi tres años de trabajo el ponerlo en marcha.

El fin no tan sólo es, reducir márgenes sino ayudar a nuestros clientes a que compren de forma óptima en cuanto a selección de títulos y número de copias; por

esto a esta herramienta web la llamamos “la compra planificada on line” ®.

V.A.: Cuéntanos cómo es o cómo funciona vuestro servicio de central de compras.

J.B.: Va a serme muy difícil poder explicarlo de forma breve y clara, te lo voy a explicar por partes:

Información global: Hemos querido que nuestros clientes dispongan al entrar en Alquilerlink de toda la información posible de su relación con la misma, es decir, estado de sus pedidos y envíos, sus movimientos y situación contable, ... y siempre a tiempo real puesto que recoge toda la información de nuestro programa de gestión. etc.

Clara: Las fichas de los productos se presentan agrupadas por categorías en forma de catálogos mensuales con todos los datos de interés organizados y visibles.

Fácil: La compra se efectúa a través de los catálogos mensuales que incluyen en cada ficha de producto su precio, las unidades compradas, el importe gastado en cada producto, categoría y el total gastado en el catálogo del mes.

Planificada: Cada cliente fija un importe o presupuesto

ALQUILINK.COM, UNA NUEVA HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA EL NEGOCIO

Cinebank ha puesto en marcha la web www.alquilerlink.com como central de compras de películas y videojuegos más completa y adecuada para sus asociados. De este modo, la cadena ofrece a sus miembros no solamente los videocajeros sino también las películas y videojuegos para alquilar, de acuerdo a las necesidades de sus clientes. Conscientes de la importancia que supone la centralización de compras de estos productos para toda la red, Cinebank lanza este innovador servicio para que sus asociados consigan los precios más competitivos, con libre elección de títulos y sin obli-

gación de comprar otros dentro de un paquete.

Otras posibilidades de este servicio son la de confeccionar el pedido día a día que permite modificarlo y ajustarlo a



un presupuesto fijo mensual, así como la de obtener la máxima información y asesoramiento sobre cada uno de los títulos a través de un Comité de Cine creado para esta labor. El objetivo de

este servicio es beneficiar a sus más de 2.300 asociados que, gracias a esta iniciativa, optimizarán al máximo el presupuesto de compra de películas y videojuegos.

Uno de los elementos más prácticos para los socios es “La Compra Planificada On Line”, contenida en www.alquilerlink.com, que les permitirá fijar un presupuesto mensual de compra, estar al día en estrenos comerciales, de alquiler o venta y videojuegos ordenados por catálogos mensuales, informarse sobre el estado de su cuenta (importe consumido, cargos, abonos) y conocer a tiempo real el estado de todos sus pedidos.

“Esperamos y pondremos el máximo empeño para que este servicio aporte a nuestros clientes tanto un ahorro como una optimización de su gasto mensual en compras”.

de compra mensual y el sistema vela para que no gasten por encima de este presupuesto.

Flexible: El cliente dispone de la posibilidad de modificar, cancelar o crear nuevos pedidos para ir ajustando su presupuesto mensual de compra en los títulos y nº de copias que más le convengan.

Inteligente: Todos conocemos la necesidad de ofrecer nuevos títulos cada semana a nuestros clientes, por esto los catálogos de cada mes se visualizan por lanzamientos semanales para poder repartir la compra del mes y asegurarse que no falten novedades ninguna semana.

El resto os lo podéis imaginar, todas las semanas efectuamos uno o varios envíos a nuestros clientes con las películas y videojuegos que ellos han pedido y a fin de mes se les emite la factura.

V.A.: Entiendo.... Pero si vendéis por Internet podéis fácilmente ofrecer vuestro servicio a cualquier videoclub de este país.

J.B.: No.... ya he dicho que este servicio ha nacido atendiendo la reiterada petición de nuestros clientes y que con el mismo queremos ofrecerles una herramienta diferenciadora que les distinga del resto de los videoclubs competidores que tenemos en España.

Esperamos y pondremos el máximo empeño para que este servicio aporte a nuestros clientes tanto un ahorro como una optimización de su gasto mensual en compras. Resulta evidente que este esfuerzo lo hemos hecho y seguiremos haciéndolo pensando únicamente favorecer a nuestros clientes, que son más de un tercio de los videoclubs de este país.

V.A.: Vuestro servicio ¿se va a limitar al servicio de compra por Internet o tenéis otras acciones previstas?

J.B.: Para poder acceder al servicio de la “Compra Planificada” será preciso además de ser cliente corporativo de nuestras cadenas CINEBANK o MUVIBANK participar en las promociones o acciones de marketing que se organicen a través de Alquilerlink para alquilar más o captar más socios. Y te diré más, tenemos previsto a partir de este año destinar una buena parte de los



recursos del departamento de marketing antes destinados a la promoción y venta de los Distribuidores, a potenciar a través de Alquilerlink todo este tipo de acciones de cara al punto de venta final.

V.A.: Para finalizar, ¿deseas añadir algo a esta entrevista?

Sí quisiera dejar muy clara la posición de nuestra Empresa en una cuestión muy importante. Durante años muchos de nuestros clientes nos han pedido que les ofreciéramos el suministro de películas. Finalmente lo vamos a hacer únicamente con una clara voluntad de dar cada vez más y mejores servicios, pero sólo a aquellos clientes que lo soliciten, sin ningún tipo de imposición. Vamos a respetar escrupulosamente el derecho de nuestros clientes a comprar a quien quieran y como quieran; ya sea directamente a productoras, mediante grupos de compra o a mayoristas de ámbito nacional o local.