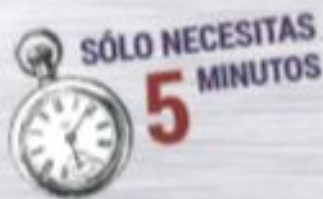




Desarrollando **Nuevos servicios** para tu **Barbería**



El primer champú
para **Calvos**



Coloración para
cabello, barba y bigote.



La línea barber más completa.

Buscamos distribuidores. Tel. 987 258 183 · hola@beardburys.com

www.beardburys.com

@beardburys



**SALÓN
LOOK**
Visita nuestros stands
7D20 + 7D18

35, 135, 137
ste pelu



De izquierda a derecha: Rodrigo, Juanjo, Juan Antonio, Antonio y sentado, Danilo.



La entrevista de este mes va más allá. Hablamos con aquellas empresas que están entre los profesionales y las marcas como **Beardburys**. **Juan Antonio Díaz** es CEO de una de las empresas más importantes de distribución de peluquería femenina, de caballero y barbería ubicada en Tenerife: **Jaican Professional**.

Juan Antonio, ¿quiénes sois y cómo nace Jaican como empresa distribuidora en el mercado de la peluquería?
Somos una empresa que distribuye productos profesionales de peluquería femenina, masculina y, recientemente, del sector de la barbería. También comercializamos productos de mobiliario de peluquería y aros. Nuestra distribución abarca todo el territorio canario. La empresa nace en plena crisis, en el año 2010. Yo contaba con 28 años de experiencia en el sector y tomé la decisión de iniciar esta aventura empujado por mi gran amigo y "hermano" Lolo. En ese momento se une al equipo Rodrigo, uno de nuestros comerciales de confianza. Los tres comenzamos la andadura dándole un fuerte impulso a las ventas. Pero nuestro éxito no habría sido posible sin la ayuda de los demás compañeros de oficina, repartidores y el resto de los colaboradores que nos apoyan día a día.

¿Consideráis que el mercado canario tiene diferencias con el mercado peninsular?
Sí, considero que existen grandes diferencias. El primer obstáculo con el que te encuentras es la logística. La lejanía y las limitaciones de los transportes hacen que cualquier pedido tarde entre 15 y 20 días en llegar a nuestras instalaciones. Eso nos obliga a tener una planificación de los stocks y a analizar exhaustivamente las tendencias para hacer una correcta previsión de las ventas.

El mercado de la peluquería de caballero y barbería está en uno de sus mejores momentos. ¿Cómo estáis viviendo este crecimiento?
Llevo 30 años conviviendo con el mundo de la distribución, pero, si te soy sincero, no había descubierto el mercado de la barbería. Me introduje en este sector de la mano de **Beardburys**. Dos miembros de su equipo, Antonio Nieto -con el que comparto amistad desde hace más de 20 años- y Juanjo -CEO de **Beardburys**- son los que me iniciaron en este mundo que me ha cautivado. Es un sector muy diferente al de la peluquería femenina. He aprendido mucho y he podido disfrutar de esa "comunidad colaborativa" que han creado para organizar eventos, formaciones y compartir su trabajo y saber hacer.

Distribuíis en todas las islas y vuestra relación con los profesionales es excelente. ¿Cuáles son vuestros puntos fuertes en la distribución?
Si algo caracteriza las relaciones de Jaican con sus clientes es la seriedad y el trato directo y cercano. Estas son nuestras máximas y consideramos que somos más asesores que vendedores, buscando siempre la satisfacción del cliente ofertándole productos de calidad y que se adecúen lo máximo posible a sus necesidades. También apostamos por la innovación y la mejora constante. Actualmente estamos en pleno proceso de reestructuración e implantación de las más novedosas y avanzadas TIC's del sector. Esto nos permite ser más ágiles y eficientes.

Tu equipo es un punto imprescindible en este trabajo. Háblanos de ellos.
Tenemos la suerte de contar un maravilloso equipo del que destacaría su profundo conocimiento del mercado, su profesionalidad, sencillez y que cuidan al máximo la relación con el cliente. Nuestro equipo lo componen Alex y Antonio en Gran Canaria y Lolo, Rodrigo y Tere en Tenerife.

Sois pioneros en nuevas tendencias, productos y formaciones en las islas. Las últimas presentaciones que se han organizado en las islas de la mano de **Beardburys han tenido gran éxito. ¿Qué valoran los asistentes de estos eventos?**

El feedback que hemos recibido de todos los asistentes es muy bueno. En los eventos que hemos realizado hemos contado con grandes profesionales del sector de la barbería como Juan Valdivia, Iván Rodríguez y Erika Vera, Jesús Cabrera... La presentación para Canarias que **Beardburys** celebró en Tenerife fue todo un éxito por la gran asistencia (más de 100 barberos), la formación en directo, la demostración de producto... Todo ello con la innovadora ubicación de los viñedos y la bodega. Sin duda se creó un ambiente único en el que los barberos pudieron conocer de primera mano la marca y sentir sus valores de tradición, naturalidad y genuinidad.

Tanto para un barbero como para un distribuidor, la confianza y relación con la marca con la que trabaja día a día es imprescindible. ¿Qué os aporta **Beardburys como distribuidores?**
Trabajar con **Beardburys** es fácil. Son una empresa seria, que asesora y genera una gran confianza. El trato con ellos siempre ha sido directo y muy cercano, cualquier duda o aportación siempre es tenida en cuenta. Además, ofrecen un producto innovador y de calidad que siempre convence a los que lo han probado. Pero si algo les hace diferentes son esos "extras" que aportan un valor añadido a sus productos y a los que los distribui-

mos. Ellos han apostado por un concepto de producto profesional con un carácter muy genuino, basado en las necesidades y demandas reales de los barberos. Y se han encargado de hacernos a todos partícipes mediante su relación directa y bidireccional con los barberos, con los que se ha creado una comunidad que es patente en sus redes sociales, eventos solidarios, formaciones y exhibiciones. El espíritu **Beardburys** se vive y se contagia, y eso es algo muy valorado en este sector.

¿Qué espera de **Beardburys como empresa?**
Esperamos poder mantener por mucho tiempo la estrecha relación que nos une hoy día. Una relación basada en el crecimiento mutuo, sustentada por la confianza. Nuestro objetivo es aunar fuerzas y trabajar mano a mano para posicionar la marca como la mejor en el mercado canario de la barbería. Para ello contamos con sus productos de calidad, con la apuesta por una formación que afiance al sector, por la innovación y la ampliación de los servicios y con nuestro saber hacer. Con ello queremos llegar a todos los barberos para demostrar que tenemos los productos y herramientas que están a la altura de sus demandas más exigentes y preparadas para las técnicas más vanguardistas.

¿Qué nos depara el mercado canario para los próximos años?
El mercado canario cuenta con una gran influencia sobre el latino. Nuestros profesionales tienen un profundo conocimiento de las tendencias y métodos de trabajo. El sector ha demostrado un gran interés por la renovación y el estar al día de las últimas técnicas y formaciones. En esta meta es donde **Beardburys** está teniendo un papel de peso, aportando nuevos servicios y promoviendo una colaboración muy enriquecedora y fructífera entre profesionales.

J. Jaican Profesional, ¿qué quiere ser de mayor?
Queremos lograr la consolidación de la empresa como referente en este sector en las Canarias. En este sentido estamos realizando un gran esfuerzo e inversión. Aspiramos a ser una de las empresas punteras canarias en servicio, formación y atención a nuestros clientes.