



Cyrille Glumineau

Head of Sales en Europa de Neato



“Nos estamos enfocando en asegurar que Neato establezca colaboraciones y alianzas sólidas ya que es su momento de lanzamiento en el país y tenemos que contar de forma eficiente con los recursos necesarios para lograr el mayor impacto en el mercado...”

Neato Robotics diseña robots para el hogar que mejoran la vida de las personas, permitiéndoles pasar menos tiempo haciendo las tareas del hogar y más tiempo haciendo aquello que más les gusta. Neato ha sido galardonada con el premio a la Innovación en la categoría de Smart Home y Electrodomésticos por su Botvac D7 Connected en IFA 2017 en Berlín. Cyrille Glumineau es el Head of Sales Europe para Neato Robotics desde el año 2016, cuando aterrizó en esta compañía. De origen francés, Cyrille ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en España, donde conoce de cerca el sector de los electrodomésticos. En esta ocasión, es él quien nos hace un breve repaso por la historia de la compañía.

Siendo todavía una compañía joven, fundada en 2005, ¿podría comentarnos los principales logros de su empresa?

La innovación está en el ADN de la empresa. La idea que dio lugar a la empresa nació en el Concurso Anual de Emprendedores de la Universidad de Stanford para conseguir un robot que pudiera realizar las tareas del hogar con tanta inteligencia como los humanos. Hoy, nuestros robots aspiradores vencen a la competencia con una tecnología superior y mayor poder de succión que conseguirá limpiar con la misma eficacia que tú, o incluso más.

Nos gusta estar a la vanguardia, por eso hemos sido los primeros en presentar algunas de estas características en nuestra categoría:

- Primer robot aspirador inteligente con navegación láser
- Primer robot con diseño en forma de D
- Primeros en anunciar la posibilidad de conectar el aspirador a Wi-Fi y a una App
- Primer robots compatible con Smartwatch
- Primer robots compatible con Amazon Alexa
- Primer robots compatible con Google Home
- Primer robots compatible con Neato Chatbot para Facebook

¿Qué magnitudes tiene Neato en la Península Ibérica? (ventas, número de empleados, referencias...) ¿Cuál es ahora mismo vuestra cuota de mercado en España y el resto del mundo?

Acabamos de aterrizar en el mercado español, por lo que llevamos muy poco tiempo y no podemos compartir datos todavía. El equipo tiene mucha ilusión, ya que sabemos que España es el segundo país más grande de Europa para esta categoría. Hay un deseo y pasión por este tipo de productos, ya que los consumidores están muy informados sobre los robots aspiradores inteligentes en general. Ahora tenemos una fuerte penetración en muchos mercados en toda Europa y en América del Norte.

¿Qué objetivos comerciales se han marcado a corto y medio plazo en nuestro país?



Por ahora nos estamos enfocando en asegurar que Neato establezca colaboraciones y alianzas sólidas ya que es su momento de lanzamiento en el país y tenemos que contar de forma eficiente con los recursos necesarios para lograr el mayor impacto en el mercado. Hemos tenido éxito en los demás países europeos, que es un fuerte indicador del estado del mercado y las oportunidades de crecimiento en España.

Actualmente somos el número dos en algunos de los mercados de Europa y somos el número uno en términos de liderazgo tecnológico. El lema de Neato es liderar el mercado tecnológico a través de la innovación. Por supuesto, todos queremos estar en el número uno, pero poder llegar a ser número 2 del mercado sería muy positivo.

Con respecto a sus productos, ¿qué características y servicios los diferencian de sus competidores?

Sin duda, una de las principales características que debemos resaltar en todos los robots aspiradores de Neato es su innovador sistema de navegación láser, ya que es el mismo que usa Google en su coche autónomo. Esto es lo que los hace realmente inteligentes, limpian de manera eficaz, sin dar tumbos. Su tecnología LaserSmart les ayuda a detectar obstáculos en tiempo real y a trazar un mapa de la casa, detectando muebles, puertas y escaleras. Esto, por supuesto, les permite operar en condiciones de baja luminosidad. Su diseño en forma de D le permite limpiar la suciedad que se acumula en los rincones y en las paredes de manera efectiva.

Además, la mayoría de nuestros robots cuentan ya con conexión Wi-Fi, lo que les permite ser controlados a través de una app gratuita que está disponible para iOS y Android. Como te comentaba antes, estamos a la vanguardia en tecnología y muy a favor de conseguir una casa conectada, por eso, hemos anunciado la compatibilidad con Google Home, Alexa de Amazon y con Smartwatch.

Para nuestro último modelo, el Botvac D7 Connected, hemos apostado por la tecnología de IFTTT, de manera que puedas crear recetas inteligentes que conecten diferentes dispositivos y funcionalidades de tu día a día. También hemos incluido Líneas Delimitadoras que se pueden dibujar en el mapa de tu casa, incluido en la app, para decirle a tu robot qué zonas no debe limpiar. Nuestro objetivo es hacerte la vida más fácil para que puedas disfrutar de los que más te gusta.

¿Cómo se comportan sus productos en la distribución independiente (vertical)?¿Y en las cadenas de electrodomésticos (distribución horizontal)?

En estos momentos estamos presentes en El Corte Inglés y en Amazon. Como te decía, acabamos de aterrizar en el mercado español y es pronto para poder dar una información más concreta.

Por el momento, estamos contentos con la acogida del producto, el feedback de los consumidores está siendo muy positivos y hemos funcionado muy bien en otros mercados europeos.

Con respecto a la asistencia técnica, ¿qué respuesta dará Neato Robotics a distribuidores y clientes?

Neato cuenta con un servicio de atención al cliente muy amplio. Más de 50 personas componen el equipo que, además, atiende en diferentes idiomas. Además de esta asistencia telefónica, los clientes y distribuidores pueden ponerse en contacto con la firma a través de nuestra página de Facebook en España y en el ChatBot de Facebook Messenger. Como verás, es fácil contactar con nosotros, ya que intentamos estar presentes en numerosas vías para poder resolver cualquier duda de nuestros clientes.

¿Qué principales estrategias de marketing y de promoción se están siguiendo desde Neato para fomentar las ventas? Y, ¿qué hacen para fidelizar a los clientes?

Estamos haciendo mucho hincapié en la formación en tiendas. Contamos con un plan de PV, expositores para mejorar nuestra visibilidad y tenemos promotoras en algunas tiendas.

Lo más importante para nosotros es que se entienda bien cómo funciona nuestro producto y cuáles son nuestros valores, por eso hemos apostado muy fuerte por formar a las personas que atenderán a nuestros clientes en los diferentes puntos de venta. Además, estamos presentes en redes sociales, donde podrán seguirnos y contactar con nosotros siempre que quieran. Creemos que la mejor manera de fidelizar a nuestros clientes es ofrecer ese punto de conexión



con nosotros y ofrecer facilidades a la hora de mejorar nuestros productos, un buen ejemplo de ellos es poder actualizar los dispositivos desde casa de manera automática gracias a la conexión Wi-Fi.

¿Qué nuevos mercados quiere abarcar o tiene previsto abarcar Neato Robotics?, ¿nos sorprenderán próximamente?

Hace pocos meses que hemos entrado en el mercado español y nos gustaría asentarnos aquí. Ahora mismo estamos enfocados en Europa, Asia y América del Norte. Nuestra prioridad es seguir a la vanguardia en innovación dentro de este sector.

Por último, ¿en un futuro cercano, qué tiene que ofrecer Neato Robotics al mundo en materia de robótica para el hogar?

Estamos centrados en despuntar en tecnología dentro de la categoría de robots aspiradores para el hogar. Los mapas serán uno de los puntos focales para poder ofrecer mejores funcionalidades para el robot y una experiencia de usuario más placentera. Por supuesto, creemos que en el futuro cada casa tendrá varios robots para realizar tareas del hogar, así que, quién sabe si dentro de poco podemos anunciar una novedad para una nueva categoría.