Carlos Rivas. Ganador del Premio Emprendedor Jove de Eivissa 2010

"Ayudamos a las empresas a ser más competitivas"

Después de dirigir estudios y proyectos para multinacionales y grandes empresas, Carlos Rivas decidió que era hora de hacer los estudios de mercado accesibles para todos. El resultado es CRR Marketing, la iniciativa que permite a las empresas "aumentar los beneficios y reducir los costes", y que ha sido galardonada con el premio Emprendedor Jove de la asociación Jo ves Empresaris de Balears.

Enhorabuena por el premio. ¿Cómo te sentiste al saber que eras el ganador?

La verdad es que no me esperaba este premio, yo era el último de los finalistas en exponer y pensé que era poco probable que justo después me volvieran a llamar para recoger el premio. Cuando dijeron mi nombre fue un auténtico 'subidón', sentí una gran alegría.

¿Por qué piensas que os han elegido?

Creo que han valorado la innovación. Somos la primera empresa especializada en estudios de mercado en Eivissa y hemos implantado un sistema para recoger los datos de las encuestas en formato electrónico, sin usar papel. Esto es beneficioso para el medio ambiente y para nuestros clientes.

¿Qué ofrece CRR Marketing?

Hacemos todo tipo de estudios para ayudar a las empresas a ser más competitivas: investigación del consumidor, aceptación de productos y servicios, test de precio, estudios de satisfacción, 'mystery shopping'...

¿En qué consiste el 'mystery shopping'?

Se trata de enviar evaluadores, que se hacen pasar por clientes, a las empresas que contratan el servicio. Los evaluadores comprueban aspectos previamente acordados con la empresa, valoran la calidad del servicio y redactan un informe. Después presentamos los resultados, posibles acciones de mejora y una comparativa con la competencia o los objetivos internos.

"Los estudios de mercado abren nuevas oportunidades de negocio"

En tiempos de crisis, ¿las empresas siguen contando con el marketing?

Las empresas han reducido las partidas destinadas a investigación de mercados, pero no tanto como otros. Poco a poco se está volviendo a la normalidad; yo creo que porque se han dado cuenta de que sin hacer estudios de mercado es muy difícil aprovechar las oportunidades y adaptar los productos y servicios a las necesidades cambiantes de los consumidores.

¿Todas las empresas pueden permitirse sus servicios?

Sí. Ofrecemos diferentes tipos de servicios en función de las necesidades y los presupuestos de cada cliente. Por ejemplo, los estudios ómnibus permiten acceder a muestras grandes y representativas de la población a partir de 300 euros.

También hacéis encuestas de intención de voto. ¿La gente es suficientemente sincera en estos casos?

Por nuestra experiencia anterior sabemos cómo diseñar el cuestionario y cómo orientar las preguntas para obtener respuestas más sinceras. Muchas veces hacemos preguntas de forma indirecta y establecemos métodos para detectar las respuestas falsas.

agenda

Mes info a: www.obrasocialsanostra.es

De l'11 al 17 de gener

Eivissa

Sala de Cultura
Aragó, 17. T 971 305 239

EXPOSICIÓ

Manolo Valdes. L'arxipélag de la memoria. Fins al 31 de gener

Maó

Sala de Cultura de Maó
S'Arraval, 32. Tel. 971 366 854

CURS

Curs d'Art i Cultura per a persones adultes. Fins al 25 de maig de 2011. Imparteix el curs Marta Pelfort, (licenciada en Histeria de l'art. Teléfons d'informació: 971 366 854 i 971 352 216.

Centro de Cultura de Maó

EXPOSICIÓ

Possessions, llocs i casaments. Fotografies 1923-1936. Fins al 31 de gener. Organització: Centre Excursionista de Catalunya, Obra Social Caixa Sabadell i Obra Social de "SA NOSTRA".

Ciutadella

Sala de Cultura de Ciutadella
Santa Clara, 9. Tel. 971 480 686

EXPOSICIÓ

Casetes de vocera. Fins al 31 de gener.

CURS

Curs d'Art i Cultura per a persones adultes. Imparteix el curs Anna Maria Bagur, licenciada en Histeria de l'art. Fins al 13 d'abril de 2011. Teléfons d'informació: 971 480