Emprenedors | Redacció | Actualitzat el 13/04/2016 a les 10:51

Una empresa de la Sénia importa a l'Estat un nou model de negoci pioner en el sector del descans

Fabrica i distribueix en 24 hores un matalàs que ven com a mono-producte només per internet



Exemple de matalàs creat per Marmota | Cedida

La firma de la Sénia **Marmota** ha introduït a l'Estat espanyol una nova estratègia comercial entre les empreses del descans, que com ja ha passat en països com Estats Units, augura una revolució en el model de negoci dins del sector. Marmota s'ha centrat en el mono-producte i ha tret al mercat un matalàs, via e-commerce, que es fabrica a la planta de producció i es distribueix a qualsevol punt de l'Estat per MRV en menys de 24 hores. Es tracta d'un matalàs d'alta qualitat, que s'envia plegat i envasat en una petita caixa, de les més petites del món, de 47,5x47,5x112 centímetres, on hi cap un matalàs de fins a 180x200, per tal que arribe a la porta del client directament des de la fàbrica, i sense més intermediaris. Això suposa un estalvi molt important per al comprador que a més disposa de 100 nits de prova per testar el matalàs.

"Després de quinze anys d'experiència i centenars de tests hem après que gairebé tothom prefereix la mateixa fermesa i adaptabilitat a l'hora d'escollir un matalàs. Això ens va fer decidir en fabricar un únic tipus de matalàs", explica Antoni Estellé, el responsable de l'empresa senienca. "I després de conèixer el cas de Casper i Tuft&Needle, ho vam tenir clar de tot", afegeix.

Casper i Tuft&Needle són *startups* que han protagonitzat als EEUU tota una revolució com la que ara s'augura a l'Estat de la mà de Marmota. Casper, en dues rondes de finançament, va aconseguir 70 milions de dòlars amb inversors com Leonardo Di Carpio, Tobey Maguire o Adam Levine amb una idea de negoci que desafiava grans corporacions del sector del descans, entre elles Tempur, la més important del món, que arran d'este desafiament s'han vist obligades a imitar estratègies. En un any, Casper va aconseguir vendre més de 100 milions de dòlars amb un únic producte.

Marmota presenta les seues credencials a un mercat que accepta, cada cop més, la compra per internet de productes de descans, cosa que fa uns anys semblava impensable.

Paral·lelament, esta empresa senienca també està treballant en un prototip de coixí que uneix tecnologia i sentiments. Es tracta d'un producte pensat per a parelles que per motius principalment laborals han de viure llargues temporades separades. Aquest coixí simula la presència de l'altre al llit.