

En **BigMat**  
todo es  
posible

Piensa en **Big**  
y acertarás



**BigMat**  
La tienda profesional de la  
construcción



# Una central de compras de materiales de construcción con más de 800 puntos de venta

El grupo BigMat es una de las centrales de compras de materiales de construcción más importantes del sector, con presencia en España, Portugal, Francia, Italia, Bélgica, República Checa y Eslovaquia; cuenta con más de 800 puntos de venta en estos países. En España comienza su andadura en 1997 y en estos momentos dispone de 186 socios y 279 centros BigMat, que suponen más de un millón de metros cuadrados de superficie de venta. Las cifras avalan la buena dirección que la empresa está siguiendo: durante el año 2013 tuvo una facturación de 405 millones de euros y un volumen de compras de 170 millones de euros.



## Características

- ▶ Productos, servicios, clientes y socios son los cuatro pilares que sustentan la marca BigMat.
- ▶ Sus productos y servicios están orientados tanto al profesional como a particulares y una de las señas de identidad de la marca es su amplísimo y variado catálogo.
- ▶ Los puntos de venta BigMat ofrecen a sus clientes pago con tarjeta de El Corte Inglés, alquiler de cualquier tipo de herramientas, presupuestos de proyectos de decoración sin compromiso, pedidos por teléfono, asesoramiento especializado, financiación para profesionales y particulares, contenedores, tarjeta de fidelización, etc.
- ▶ BigMat “presume” de poder ofrecer a sus clientes todo lo necesario para la obra, la reforma, el jardín, el baño, la cocina, etc.
- ▶ En su catálogo encontramos familias de productos de fontanería, mobiliario, cementos, cerramientos, material eléctrico, herramientas, carpintería, aislamientos, etc.
- ▶ Dentro de su estrategia comercial, destacan los folletos y quincenas temáticas, en los que se incluyen diferentes familias de producto (chimenea y calefacción, poda, productos químicos, etc.) con la mejor relación calidad- precio.
- ▶ En estos momentos la empresa está inmersa en un importante proceso de cambio con acciones y estrategias encaminadas a: mantener la posición del líder en el mercado, mejorar y ampliar la calidad en producto y servicio, y aumentar los beneficios para el socio. La alianza con Bricor ( la cadena de tiendas de bricolaje y decoración del Grupo El Corte Inglés) y la entrada en Portugal son las más destacadas.
- ▶ Una de las joyas de la corona de la marca es la plataforma logística BigLog ubicada en Onda (Castellón). Para BigMat la logística es pieza clave para el buen funcionamiento del negocio.



## Ventajas

- ▶ Si hay un rasgo que diferencia a BigMat de sus competidores es el modelo de negocio, en el que el socio es fundamental. El socio BigMat es parte y todo, el origen y objetivo de todas las acciones que la marca emprende. En palabras de sus responsables Don Lorenzo de la Villa (Presidente) y Jesús María Prieto (Director General), BigMat es una “familia” en la que todos sus miembros reman en el

mismo sentido y con idéntico objetivo. Lo que es bueno para un socio, es bueno para todos. En este sentimiento de pertenencia al grupo radica parte del éxito de BigMat.

- ▶ La experiencia, la formación, la implicación, el ímpetu y el trato personalizado que recibe el cliente en los puntos de venta BigMat marcan la diferencia respecto a otras opciones. El responsable de cada punto de venta BigMat es asociado y propietario, y está circunstancia supone un valor añadido. Todos los asociados BigMat comparten una mentalidad en la que la innovación y la búsqueda de nuevo caminos es una constante para mantener el liderato.
- ▶ El socio BigMat cuenta con el respaldo y el prestigio de la marca BigMat. También recibe asesoramiento legal, servicios de marketing, *merchandising*, etc. Por todas estas razones, el número de nuevos socios aumenta mes a mes hasta llegar a cerca de los 200.
- ▶ La excelencia en el servicio logístico es otro de los pluses con que cuenta el asociado BigMat y contribuye a mejorar la competitividad y reducir el stock en los almacenes de los puntos de venta. La plataforma está cumpliendo las expectativas con las que se creó: facilitar al socio la logística, la compra a *picking* y las compras conjuntas del grupo. El socio puede adquirir más de 5.000 referencias a precios muy competitivos y sin necesidad de hacer grandes pedidos. Gracias a la gestión conjunta de los socios con los fabricantes, se obtienen precios más competitivos. ✓

## BigMat España

Avda. de los Pirineos, 7  
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)  
[www.bigmat.es](http://www.bigmat.es)