

do al mercado una tarjeta de fidelización CLUB ZB. El cliente que pertenece al Club tiene condiciones especiales en más de 200 productos, así como financiaciones VIP. El Club crece a un ritmo importante, ratificándonos de esta forma la confianza que nuestros clientes tienen depositadas en nuestras tiendas asociadas, además, de ser una forma muy clara de demostrarnos que el camino que estamos siguiendo es el correcto, todo ello solo hace que animarnos a crear más acciones que beneficiarán los clientes CLUB ZB.

## Comunicación y Publicidad

El Grupo apuesta claramente por la comunicación, con la difusión mediática de reportajes, noticias y anuncios publicitarios en las principales revistas especializadas del sector, en revistas del jardín y decoración dirigidas al gran público final. Hemos creado una nueva línea corporativa con carpetas y libretas, que nuestras tiendas tienen a su disposición y estamos preparando un amplio abanico de novedades para la próxima temporada. En el camino de la comunicación, tenemos tres elementos claros, asociados – clientes – proveedores, sin que ninguno de los tres sea más importante que el otro, es más, los tres puntos han de ir unidos de forma irrevocable.

## Portal en Internet

Zona de Baño está presente en Internet con su propio portal HYPERLINK <http://www.zonadb.es> con información de sus asociados, direcciones Web, e-mails, consejos técnicos dirigidos a los usuarios, noticias de interés. También disponemos de un foro público para que nuestros clientes puedan plantear sus dudas y asimismo poder ver un amplio escaparate de todos los productos que pueden encontrarse en nuestras tiendas. A su vez podrán descargarse, reenviar o simplemente ojear el catálogo de temporada distribuido anteriormente en papel.

Para nuestro asociado tenemos una zona privada/criptada donde podrán descargarse todas las tarifas, condiciones de nuestros proveedores, catálogos, notas de prensa, noticias de interés general, estatutos y actas de las reuniones, así como un foro interno destinado a los socios donde podrán plantear todas sus dudas e intercambiar o pedir productos en stock que dispongan el resto de asociados. Cada vez que un socio deja una nota en el foro, automáticamente se genera un e-mail de aviso masivo al resto de asociados.

## Presencia en Ferias

La mayoría de asociados participan a nivel individual en las principales ferias de su zona geográfica, y cada dos años, Zona de Baño participa activamente con un stand conjunto de todos los asociados en el Salón de la Piscina de Barcelona. También se organizan visitas conjuntas al Salón de la Piscina de Lyon.

En el año 2008, se inauguró la primera Feria Nacional de tiendas de piscinas que realizó el Grupo en la ciudad de Amposta (Tarragona), donde los principales proveedores del Grupo participaron activamente con stands, pudiendo de esta manera tener contacto de primera mano con todos los componentes del Grupo durante cuatro días que duró la jornada. Aprovechando el evento, se realizó la Asamblea General del Grupo



y se trabajó en una primera mesa redonda donde se debatió la crisis del sector y la profesionalización de este. El éxito fue tal, que se acordó por todas las partes que este evento se realizara bianualmente y se iría abriendo paulatinamente a todos los interesados que desearan participar.

## Imagen Corporativa y Merchandising

Zona de Baño cuida y potencia su imagen corporativa del Grupo, para ello, las tiendas asociadas se identifican con una placa de metacrilato con el logotipo de Zona de Baño.

Cada tienda dispone de un gran stock de productos de regalo y promoción con el logotipo del Grupo, libretas, carpetas, maletines, bolígrafos, porta tarjetas de visita y una amplia gama de productos que año tras año crece de igual manera que crece el Grupo.

## Asambleas, Jornadas y Dirección

Cada año se celebra un mínimo de dos Asambleas Generales, una de ellas es itinerante a las que asisten todos los asociados y en las que, a lo largo de 2 a 4 días se propone, discute, define y aprueba la política comercial, así como las demás acciones del Grupo. Al mismo tiempo, siempre se aprovecha uno o dos de los días para realizar un completo programa de Jornadas Técnicas dirigidas a la formación del personal técnico y comercial de las empresas del Grupo.

El asociado trabaja activamente durante las asambleas, aportando nuevos productos y desmembrando cada uno de los productos que van a ser incorporados en el nuevo catálogo, de manera asambleísta y activa. No se impone ningún criterio y en ningún caso las directrices las marca la dirección, el Grupo es el que marca cada uno de los pasos de esta asociación y la dirección solo vela para que esto sea así.

Cada cinco años, cualquier asociado que cumpla con los requisitos establecidos, puede optar de la dirección del Grupo o bien simplemente pertenecer a la Junta Rectora. Este modelo hace del Grupo Zona de Baño una asociación transparente ante sus asociados.

ZONA DE BAÑO

[www.zonadb.com](http://www.zonadb.com) • Contacto profesionales: Tel.: 902 108 315