

Emprendedor del mes

Pablo Ramos, el interiorista de moda

"EL EMPRESARIO HA ENTENDIDO QUE LA COMPETENCIA ES UN REVULSIVO POSITIVO"



Pablo Ramos, interiorista.

Tiene la responsabilidad de cambiarle la cara a un local y convertirlo en un negocio con identidad propia. Confiesa que no ha conocido la crisis, e intuye que el interiorismo va a más, porque muchos empresarios han entendido

que para «no morir» hay que reinterpretarse. Acaba de abrir «Atelier» en San Bartolomé donde se pueden encontrar objetos sofisticados y muy originales que pueden confundirse con obras de arte.

Firma: Redacción
Foto: Suso Betancort

bo de inaugurar mi Atelier en San Bartolomé.

damos con el uso adecuado de los espacios y objetos.

■ **En tu caso marca personal y profesional van unidas, por lo tanto ¿quién es Pablo Ramos?**

Soy un interiorista de nacionalidad chilena e italiana que lleva viviendo en España desde hace 15 años, porque vine a Madrid a terminar mis estudios. He trabajado para el Corte Inglés desarrollando diferentes proyectos hasta que decidí trasladarme a Lanzarote donde aca-

¿Y cómo ha sido la tarea de introducir en Lanzarote la cultura del interiorismo?

Para mí la isla es una gran ciudad, así que lo que he hecho ha sido realizar proyectos que nos han servido de referencia. El empresario entiende a través del ejemplo que un buen proyecto aporta lógica y atractivo a su idea de negocio. Los interioristas

¿Y ha costado que los empresarios entiendan la importancia de la imagen corporativa?

Llevo casi 8 años en Lanzarote y al principio me costó mucho más. La introducción de grandes cadenas ha servido para este impulso. El empresario ha entendido que la competencia es un revulsivo positivo que le ha llevado a pensar: O despierto o muero.

¿Y cómo han despertado?

Dándose cuenta de que necesitan una web, un estilo propio y diferenciador de su local, y que son más competitivos con un buen asesoramiento profesional.

Tu propia web es un ejemplo de tu trabajo, ¿cómo calificas tu presencia on line?

La web es fundamental para darte a conocer y es tu escaparate a nivel mundial. En las redes sociales procuro estar actualizado constantemente, porque con ellas, mis clientes se informan.

¿Cómo describes tu estilo?

Soy ecléctico, es decir, me gusta la mezcla de tendencias. Al final mi sello de identidad son todos los trabajos en los que he participado, porque uno diseña en función de las exigencias del cliente. El trabajo que más popularidad me ha dado ha sido el de la discoteca «Kopas» en Marina Lanzarote, pero también soy el responsable de la heladería del Charco de San Ginés o del restaurante «El Charco Vivo».

¿Ustedes son un equipo multidisciplinar?

Totalmente. Somos tres personas en el Atelier. Yo diseño, mi socio que es arquitecto proyecta y la parte administrativa se encarga de los costes. Además, nosotros también trabajamos con un grupo de personas (carpinteros, electricistas, fontaneros...) que ejecutan la idea.

¿Y por qué abres un Atelier?



En su atelier cuenta con los más exclusivos muebles de diseño.

“Mi estrategia de futuro es dejar satisfecho al cliente. Esa es mi mejor publicidad”

Lo hago casi empujado por los clientes a los que les cuesta mucho comprar cierto tipo de muebles u objetos más exclusivos. El Atelier es también una galería de arte. Además, el local ubicado en San Bartolomé reúne las condiciones ideales. Quiero dejar claro que todo lo que se expone está a la venta.

¿Colaboras con empresas locales?

Sí. Para mí es necesario establecer esos lazos. Por ejemplo, he hecho talleres para Ikea, y trabajo

con infinidad de otras empresas que me surten de material. Me interesa trabajar con diferentes marcas y generar confianza. Además, tenemos aquí un gran hándicap que son las aduanas y los portes. Yo traigo mercancías de todo el mundo, pero a veces me sale más barato comprar aquí, especialmente cuando tengo que cumplir unos plazos.

¿Cómo te imaginas el desarrollo de tu proyecto?

Yo, ni en periodo de crisis, he dejado de trabajar, porque muchos empresarios invirtieron para hacerse más atractivos, pero ahora noto que hay una necesidad por renovar. Mi estrategia de futuro es dejar satisfecho al cliente. Esa es mi mejor publicidad.

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

Gobierno de Canarias

Cámara Lanzarote

Ya has creado tu empresa, ahora

Consolidate

Programa gratuito de Tutorización de Empresas de Reciente Creación

Acompañamiento Empresarial

Marca Personal | Imagen Comercial
Análisis del Modelo de Negocio | Comercialización 2.0

"III edición octubre-diciembre 2016"

SOLUCIONES REALES Y CREATIVAS

V EDICIÓN, PREMIO LANZAROTE EMPRENDE

f t YouTube

www.camaralanzarote.org