

# BdB, GRUPO ALMACENES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

[www.grupodb.com](http://www.grupodb.com)

**B d B**

GRUPO ALMACENES DE CONSTRUCCIÓN



**¡¡Únete!!**  
**Entra en una**  
**nueva dimensión**  
**sin perder tu**  
**independencia.**

ALMACENES DE CONSTRUCCIÓN



**B d B**

¿QUÉ ES BdB?



**BdB es una Central de Compras y Servicios para Almacenistas de Materiales de Construcción.**

Una empresa independiente, española, y que tiene como objetivo hacer los almacenes más competitivos, más rentables, más eficaces y más atractivos.

Especialistas en materiales de construcción, ferretería, cerámica y baño, BdB es la Central **líder en crecimiento** en España.

BdB ha nacido como Grupo de Compras y Servicios pero, sobre todo, con la misión de defender los intereses de los distribuidores que se integran en el Grupo.

Los objetivos de BdB se consiguen desarrollando diferentes servicios, destacando la negociación de condiciones de compra con proveedores, publicidad y promoción, formación, imagen corporativa común e información de mercado.

**La unión es la fuerza** y también la confianza. **La fuerza local** del distribuidor unida a la **fuerza global** de la Central permite competir sin barreras con las empresas más grandes.

**Para pensar y actuar como los grandes pero con la flexibilidad y proximidad de los independientes.**



## CONDICIONES DE COMPRA



***Juntos logramos grandes volúmenes de compras.***

Estar en BdB permite que los distribuidores obtengan, excelentes condiciones de precios y descuentos globales, productos y servicios que, en solitario, le serían muy difícil negociar.

Utilizando la fórmula de la mediación (negociaciones con facturación directa proveedor/distribuidor), BdB dispone de una amplia cartera de proveedores que, con las mejoras globales ofrecidas, bien vía precio, bien vía rúpel, consigue que la inversión por asociarse al Grupo, sea sobradamente retornada y rentable.

Con una organización centrada en una intranet exclusiva para los distribuidores asociados que contiene, entre otras cosas, una base de datos con todas las condiciones pactadas con los diferentes proveedores, sus tarifas y otros documentos de interés.



[www.grupodb.com](http://www.grupodb.com)



GRUPO ALMACENES DE CONSTRUCCIÓN

Los valores a destacar en compras son:

- Las mejoras de las condiciones de compra actuales.
- El acceso a nuevos proveedores con buenas condiciones comerciales.
- Acceso a las primeras marcas del sector.
- Información y organización de las condiciones.
- Productos BdB exclusivos.
- La información y seguridad de estar comprando bien.

***Para estar mejor abastecido, para dar un mejor servicio, para ser más rentable.***



## IMAGEN CORPORATIVA

Una marca fuerte global: **BdB** + una marca fuerte local: **Distribuidor**.

Juntos alcanzaremos la notoriedad necesaria para poder competir con cualquier multinacional del sector; otras agrupaciones y grandes almacenes de construcción.

Una marca compartida permite al distribuidor independiente realizar acciones de marketing y publicidad que en solitario le sería difícil afrontar.

**Para aumentar la notoriedad, para mejorar la posición en el mercado, para reforzar la confianza del cliente final.**



## MARKETING Y PUBLICIDAD



**Para llegar a más clientes, para ser más rentable, para mejorar el negocio, para tener una posición estable en el mercado.**

Aumentar la rentabilidad en el punto de venta, es decir, **vender más y mejor**, es objetivo prioritario en BdB.

El centro de servicios de marketing de BdB apoya, desde el primer día, al distribuidor. Publicidad, asesoramiento, merchandising, manuales de aplicación de la marca, diseñadores gráficos para las aplicaciones... son servicios que ofrece la Central de Compras y Servicios.

Acciones de marketing conjuntas son el motor para dotar de herramientas de venta a los distribuidores: folletos promocionales con ofertas de productos, guía de productos, publicidad en medios globales, además, gracias al aprovechamiento de las economías de escala, el coste de estas acciones para el distribuidor es mínimo.



## INFORMACIÓN DEL MERCADO

BdB es un eficiente foro en el que los distribuidores pueden contrastar sus sugerencias, fuerza para nuevos proyectos, formación para gestionar mejor sus establecimientos o, para que sus sucesores en los negocios adquieran más conocimientos.

La continuidad es la principal clave para los negocios de los distribuidores y BdB es una magnífica posibilidad para garantizarla.

En la intranet de BdB hay un continuo trasvase de información, lo que redundará en la mayor competitividad de los distribuidores por el ahorro en la gestión de las compras y en la gestión de la información.

Esto posibilita que cualquier cambio de condiciones, ofertas y promociones de productos, novedades e incorporación de nuevos proveedores **sea informado al momento y a todo el Grupo al mismo tiempo**, lo que refuerza enormemente la capacidad del Asociado.

Se organizan jornadas periódicas con el fin de que fluya esta información y se compartan experiencias: reuniones de zona, jornadas formativas, visitas a fábricas, convenciones...

**Para no estar solo frente al mercado, para cooperar, para compartir.**

## EXPANSIÓN

**En esta compañía faltas tú.** El Grupo BdB está en constante expansión. Los distribuidores que se adhieren a BdB son seleccionados por su trayectoria profesional y por su ambición de mejora.

Queremos distribuidores que quieran crecer con nosotros. Unidos conseguiremos aumentar nuestro peso en un mercado cada vez más competitivo.

## PREGUNTAS FRECUENTES

### ¿EXISTEN OBLIGACIONES DE COMPRA?

No existen obligaciones de compra.

### ¿CAMBIA MI RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES?

No, la relación comercial es exactamente la misma, siendo atendido por el proveedor y facturando directamente al distribuidor, pero con las condiciones negociadas por BdB.

### ¿PUEDO SEGUIR COMPRANDO A MIS PROVEEDORES HABITUALES?

Sí, pero por el hecho de ser distribuidor BdB y disponer de las buenas negociaciones con los proveedores que homologa el Grupo, para el distribuidor, el proveedor preferente es el homologado.

### ¿PIERDO AUTONOMÍA COMO EMPRESA?

No, seguirá conservando su libertad empresarial y su independencia económica.

El parámetro común es el comercial, es decir, una implantación progresiva de la imagen corporativa común y la preferencia de los proveedores.

✚ DESCUENTOS

✚ SERVICIO

✚ VENTAJAS



# SOMOS + DE 100

**B d B**

¿QUÉ BENEFICIOS OBTENGO?



- *Comprar mejor*
- *Mejores marcas y mejor gama de producto*
- *Una marca exclusiva*
- *Vender más*
- *Competir con los grandes*
- *Más información de mercado*
- *Compartir experiencias*
- *Mejor imagen*
- *Un modelo de negocio moderno*
- *Campañas de publicidad potentes*
- *No estar solo*
- *Ganar tiempo*
- *Herramientas de gestión actuales*
- *Inversión retornable*

SOMOS + AUNAMOS ESFUERZOS,  
MULTIPLICAMOS SERVICIOS



[www.grupodb.com](http://www.grupodb.com)