

Bureau Vallée: La fuerza de un gran grupo

La crisis sanitaria de la Covid-19 ha supuesto un impacto sin precedentes y un desafío que se ha gestionado como un gran grupo desde la central española

Desde la primera semana que se decretó el Estado de Alarma el 14 de marzo Bureau Vallée fue declarado como establecimiento de “servicios esenciales”, y desde la Central se tomaron iniciativas que establecían canales de comunicación directos con sus franquiciados. Reuniones virtuales semanales de grupo para compartir estrategias y soluciones a las problemáticas de esta crisis que han generado momentos muy duros proporcionando así el apoyo y la ayuda necesaria para hacer frente a la nueva realidad.

Reuniones en remoto semanales

Reuniones semanales en videoconferencias, comunicación constante vía whatsapp, email o telefónica han sido una constante vital durante semanas proporcionando cohesión al grupo. Se promovió el intercambio de información entre todos para compartir y dar soluciones, aportando ideas e inquietudes que han servido para tomar mejores decisiones en un escenario insólito y de un calado sin precedentes.

La fuerza del modelo de franquicia

La primera decisión de los franquiciados fue si abrir o cerrar su negocio. El grupo dejó abiertas todas sus tiendas propias. En las primeras semanas no todas las tiendas franquiciadas abrieron sus puertas. Desde la central de Bureau Vallée asesoró al franquiciado en diversas cuestiones: cómo acogerse a los ERTE, cómo solicitar los ICO (todos los franquiciados consiguieron sus préstamos ICO), se negociaron condiciones nuevas con los principales proveedores, se aconsejó la negociación de los alquileres de los locales, se mantuvo el servicio a los clientes asesorando en cómo mantener las medidas de seguridad en tienda. Se escucharon todas las propuestas y se dio la salida a la crisis. Después de Semana Santa estaban abiertas de nuevo todas las tiendas.

La reinención en una semana

Se mantuvo una fuerte movilización para favorecer la apertura de todas las tiendas durante toda la pandemia. Se establecieron horarios reducidos de atención al público, se atendieron en mostrador sin permitir al cliente la entrada en tienda, manteniendo las medidas preventivas necesarias de distanciamiento social para la protección de equipos, uso de mascarillas y geles hidroalcohólicos para el personal y clientes.

La búsqueda de proveedores nuevos fue constante para dar soluciones a clientes y poder ofrecerles mascarillas, pantallas de metacrilato, geles, adhesivos de suelo para comercios.

El servicio se mantuvo para empresarios, autónomos en teletrabajo y particulares durante este complejo período, consiguiendo que el canal de venta online creciera un 2000% en las semanas de confinamiento.

Cartuchos de tinta, impresoras, sillas de oficina, portátiles, webcam junto con artículos de manualidades fueron los productos con más demanda en el confinamiento y a pesar de las dificultades de abastecimiento, por ruptura de las cadenas de suministros, se dio respuesta a clientes en tienda y en venta online.

Adaptación en cada fase

Después de semanas con horarios especiales las tiendas ampliaron sus horarios, rescataron a sus empleados de los ERTE y sus facturaciones ya están en crecimiento en todas las tiendas.

En este contexto Bureau Vallée ha estado, más que nunca, junto a sus franquiciados con un único objetivo: salir de esta crisis más fortalecidos. Bureau Vallée es un concepto de crisis, una vez más se demuestra y proporcionamos artículos de primera necesidad más que nunca después de la covid (oficina en casa, teletrabajo, informática, manualidades, etc.)

El modelo de franquicia permite a un empresario no quedarse solo en momentos difíciles y sin duda da perennidad a los negocios.

Datos de contacto:

Laura Alarcon
Expansión Bureau Vallée
93-181.94.60

Nota de prensa publicada en: [Vilanova i la Geltrú](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>