



**JVCKENWOOD**

**Eduard Perez-Mañanet**

DIRECTOR DE MARKETING

JVCKENWOOD EUROPE BV

SUCURSAL EN ESPAÑA

“De JVCKENWOOD, destacaría que ha sabido mantener lo mejor de ambas compañías, JVC y KENWOOD. Como fabricante líder de electrónica de consumo, equipos de comunicaciones o cámaras de Vídeo profesionales...”

Fundada en 2008, JVCKENWOOD continúa siendo una marca líder dentro del mercado nacional y, en palabras de Eduard Perez-Mañanet, director de marketing de JVCKENWOOD Europe BV Sucursal en España, tienen la intención de seguir liderando el mercado buscando continuamente nuevas oportunidades de negocio y mejoras de producto que ayuden a mantener la marca en la actual situación cambiante de la electrónica de consumo y electrónica profesional. Así, en esta entrevista conoceremos los pasos que la empresa ha dado a lo largo de los años para estar en la posición que está y cuáles será su camino de cara al futuro.

**Háblenos sobre JVCKENWOOD, ¿qué destacaría de su compañía?, ¿cuál es la misión y los valores corporativos que defiende?**

JVCKENWOOD, es una empresa de electrónica multinacional japonesa con sede en Yokohama, Japón. Se formó a partir de la fusión de Víctor Company of Japan, Ltd. (JVC) y Kenwood Corporation el 1 de octubre de 2008.

De JVCKENWOOD, destacaría que ha sabido mantener lo mejor de ambas compañías, JVC y KENWOOD. Como fabricante líder de electrónica de consumo, equipos de comunicaciones o cámaras de vídeo profesionales, sabiéndose adaptar a cada época y necesidades de los clientes y consumidores, potenciando e introduciendo nuevos productos de calidad y reputación contrastada.

Nuestra visión está enfocada en “Crear emoción y tranquilidad interior a la gente del mundo, con la misión de Crear valor a través del ‘Monozukuri’”, un término japonés que promueve la práctica, en el entorno de la producción, que busca optimizar todos los procesos de la cadena de valor de un producto para “crear una cultura empresarial que se adapte y asuma el cambio, así como invertir en las personas para reforzar las capacidades y superar los límites”. Y nuestros valores principales van enfocados a “Cambiar, Crear, Buscar la Rentabilidad y Conectar”.

**Desde que se fundara, hasta su desarrollo actual, ¿podría comentarnos los principales logros de su empresa?, ¿qué magnitudes tiene la empresa en nuestro país?**

JVCKENWOOD Europe B.V., es una de las siete filiales de JVCKENWOOD Corporation of Japan, y se trata de una marca corporativa y es reconocida por los consumidores y los profesionales del sector por ofrecer productos de calidad, rendimiento y valor. Sin embargo, esta no comercializa productos bajo esta enseña y continúa potenciando las marcas anteriores a la fusión con el único fin de aprovechar el posicionamiento, background de mercado y calidad de las mismas.

JVC se fundó en Yokohama, Japón, en 1927 como subsidiaria japonesa de la firma norteamericana Víctor Talking Machine Company. Nacida como compañía fabricante de fonógrafos, ofrecimos una combinación de posibilidades de producción de hardware y software como, por ejemplo, el prensado del primer disco en Japón. Posteriormente JVC se convierte en una



destacada marca de innovación tecnológica en la industria audiovisual gracias a proclamarse inventor de multitud de tecnologías como: el estándar de vídeo VHS (1976), la Videocámara MiniDV más pequeña del mundo, la 1ª Videocámara de Disco Duro (EVERIO), los primeros altavoces con cono de madera y el proyector Home Theater con el contraste nativo mayor de la historia (D-ILA).

En cuanto a la marca KENWOOD, también proviene de un fabricante líder de electrónica de consumo y equipos de comunicaciones. Fabricó el primer amplificador de audio/vídeo para cine en casa en 1981. KENWOOD también creó la primera pletina de casete antirrobo para coches que podía deslizarse fuera del salpicadero; la primera con un sistema de sensor automático de emisión y reducción automática del ruido; la primera con 24 presintonías; y los primeros conos de altavoz de polipropileno. A lo largo de los años, los ingenieros de KENWOOD han inventado docenas de nuevas tecnologías, copiadas posteriormente por otros. KENWOOD Communications, mantiene una posición de liderazgo en radios bidireccionales móviles y portátiles y sistemas personalizados. Al entrar en el mercado de equipos de radio en 1975.

JVCKENWOOD en el mercado nacional, continúa siendo una marca líder en las categorías de producto que continúa trabajando, con la intención de seguir liderando el mercado y con la búsqueda continua de nuevas oportunidades de negocio y mejoras de producto que ayuden a mantener la marca en la actual situación cambiante de la electrónica de consumo y electrónica profesional.

**¿Podría indicar cuáles son las distintas áreas de negocio que integran el grupo?**

El Grupo JVCKENWOOD tiene como objetivo proporcionar productos, servicios y soluciones que hagan realidad su visión corporativa de “Proporcionar emoción y tranquilidad interior a la gente del mundo” en los tres sectores de negocio:

Servicios de Movilidad y Telemática, (Kenwood)  
Seguridad y Protección, (Kenwood y JVC Pro)  
Soluciones de Entretenimiento. (JVC y KENWOOD)

Sector de Servicios de Movilidad y Telemática

El Sector de Servicios de Movilidad y Telemática suministra sistemas de navegación para vehículos (Coche, Camiones, Autocaravanas u otros vehículos), Dashcams y otros productos relacionados a los clientes, a través de fabricantes y concesionarios de automóviles, y el Negocio Aftermarket, que suministra productos a los clientes a través de la distribución habitual del sector. En el negocio de servicios telemáticos, desarrollamos un negocio de dashcams y sensores de alto rendimiento, en el que las dashcams de primera clase del sector están equipadas con funciones de comunicación y AI. Además, al ampliar nuestra área de negocio, a los servicios de datos como negocio de platafor-



mas IoT, donde pretendemos ofrecer soluciones que contribuyan a una movilidad más segura, protegida y eficiente. Ejemplos: Sistemas de Navegación, Dashcams, Accesorios para vehículos y Servicios de Telemática.

Sector de Seguridad y Protección

El Sector de Seguridad y Protección está formado por el Negocio de Sistemas de Comunicaciones y el Negocio de Sistemas Profesionales. Proporcionamos al mercado productos, servicios y soluciones que contribuyen a la vida y el sustento de las personas y a la creación de ciudades seguras mediante sistemas de radio profesio-

nales, soluciones inalámbricas de banda ancha, sistemas de cámaras de seguridad, sistemas de radiodifusión profesionales y monitores de visualización de imágenes médicas. Ejemplos: Equipos de comunicaciones, Cámaras PTZ y Monitores de uso médico.

Sector de soluciones de entretenimiento

En el Sector de Soluciones de Entretenimiento, para el mercado doméstico (JVC y Kenwood) y profesional (JVC Profesional), donde desarrollamos una amplia gama de productos que responden a la demanda, además de aspirar a ampliar el negocio relacionado con las comunicaciones



ópticas de nueva generación. En el negocio del entretenimiento, trabajamos con una serie de artistas populares en Japón, para ampliar la cuota del negocio de música y su distribución, con el objetivo de reforzar el negocio no musical. Ejemplos: Equipos de comunicaciones, Cámaras PTZ y Monitores de uso médico.

**¿Qué crecimiento han experimentado, en los últimos años, los productos del área de Audio Digital de JVCKENWOOD?**

Tanto con JVC como con Kenwood, continuamos manteniendo una posición líder dentro del Audio y Vídeo Digital. El mercado ha cambiado mucho, sobre todo en la manera de consumir los contenidos por parte de los usuarios finales, pero con ambas marcas hemos sabido adaptarnos a estas nuevas necesidades, desarrollando nuevos productos con el foco puesto en la conectividad con dispositivos móviles para satisfacer los nuevos hábitos de consumo, incorporando en sus dispositivos conectividad inalámbrica, ya sea vía Bluetooth, Ethernet o wifi, sin olvidar la calidad tanto en los componentes utilizados como en la calidad de reproducción. Ofrecemos al mercado una extensa gama de productos de audio, tanto bajo la enseña Kenwood, con equipos de audio compactos, barras de sonido o Smart Radios, como con JVC, ofreciendo una extensa gama de auriculares de calidad que se adecua a todos los tipos de público objetivo y sus necesidades.

**¿Requiere una prescripción especial su gama de productos? ¿Qué se está haciendo desde JVC-KENWOOD por la formación de los profesionales de las tiendas?**

Actualmente, nuestras marcas y nuestros productos continúan gozando de un buen posicionamiento en el mercado y la distribución. Son marcas



ampliamente conocidas. Sí es cierto, que hemos de posicionarnos en la mente de los nuevos consumidores más jóvenes, como la generación de los "Millenials" y "Z", ofreciéndoles productos adecuados a sus necesidades y llegando a ellos a través de los nuevos canales de comunicación. En la mayoría de los casos, nuestros productos no requieren una prescripción especial, puesto que la calidad está reconocida. Sin embargo, y desde la perspectiva del Marketing siempre tratamos de ayudar a la promoción y al canal de ventas con formación, elementos de Trade y PLV específico, fichas de producto o catálogos que ayuden a los vendedores a promocionar el producto en el punto de venta. Por otro lado, también estamos potenciando los medios digitales a nivel de web y social media. Dirigiendo el tráfico a nuestros principales clientes con contenidos

digitales, tales como posts de Branded Content, Vídeos o intentando potenciar el UGC – User Generated Content y las Reviews. Buscando esas recomendaciones directas por parte de nuestros usuarios finales satisfechos o potenciando nuestra presencia en los medios de comunicación tradicionales y digitales.

**¿Qué garantías, en cuanto a asistencia técnica, ofrecen a usuarios y distribuidores?**

Ofrecemos las condiciones de garantía que marca la legislación de la Unión Europea, y un servicio de atención al cliente propio y personalizado a cada caso.

Basado en un Servicio de Atención al Usuario (SAU) con consulta directa vía teléfono (93.525.32.00)



o a través de email (sau@es.jvckenwood.com) o Servicio de Asistencia Técnica (SAT) (sat@es.jvckenwood.com). Por otro lado, a través de nuestras Web (de JVC y KENWOOD), se puede acceder a listados de nuestra red de Servicios Técnicos Oficiales a nivel nacional, ordenados por categorías de producto y CCAA, para facilitar la mejor opción en cada situación.

Pero cabe destacar, que nuestro ratio de incidencias medio anual para todas las categorías de producto y marcas, es muy bajo. Está situado de torno al 1%.

**Tecnológicamente hablando JVCKENWOOD destaca, respecto a su competencia, por...**

JVCKENWOOD, destaca por ser una marca de contrastada reputación, que ofrece productos JVC y KENWOOD, de calidad y de fabricación propia.

Además, todos nuestros productos se someten a pruebas de funcionamiento y de calidad muy rigurosas, en distintos entornos y condiciones para asegurar un correcto y prolongado funcionamiento en cualquier condición y con el uso adecuado.

Por otro lado, siempre hemos sido especialistas en Audio, Vídeo y Comunicaciones y aplicamos este "know how" en el desarrollo nuestras gamas de producto propuestos al mercado, aplicando nuestros conocimientos de forma transversal con el único objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros potenciales clientes y ofrecerles un producto de calidad perdurable en el tiempo.

**¿Qué objetivos tienen de cara a este 2023?**

Entre los objetivos principales para el 2023, y en nuestro afán de mejora continua, queremos

afianzarnos como una marca líder del sector en todas las categorías de producto y desarrollar nuevos modelos de negocio que puedan satisfacer necesidades de nuevos mercados/clientes y que aseguren nuestra continuidad como un importante 'Player' del sector. Afianzar y crecer con nuestros clientes actuales, introducir nuestra gama de producto en nuevos clientes y países de nuestra área de actuación geográfica y continuar potenciando el creciente canal digital de ventas y comunicación. Tratando con los principales 'Players tradicionales' y 'Pure Players' e incorporando cada vez más productos a este crecente canal de ventas Digital.

También estamos trabajando en el desarrollo de una nueva gama de Productos/Servicios Telemáticos para el Sector Logístico y del Transporte, tanto de mercaderías como de personas. A fin de poder dar seguimiento a las flotas y productos y ofrecer un nuevo elemento seguridad de todos los 'assets' asociados, así como la del propio conductor.

**¿Qué novedades concretas están lanzando o tiene previsto lanzar JVCKENWOOD?, ¿nos sorprenderán próximamente?**

El próximo año lanzaremos al mercado, novedades de producto en casi todas las categorías que estamos trabajando. En Audio JVC, potenciaremos y promocionaremos nuestra gama de auriculares True Wireless, auriculares Deportivos y Noise Cancelling. Ofreciendo al mercado nuevas y mejores prestaciones y soluciones como "comodity". En Audio Kenwood, presentamos una extensa gama de equipos de audio Smart, con prestaciones de conectividad con dispositivos móviles y una barra de sonido para mejorar el sonido de las actuales de televisiones planas que encontramos en el mercado. Así como equipos de audio y navegación de Car Audio enfocados al mercado de camiones y autocaravanas. En cuanto a la gama de producto de comunicaciones, lanzamos al mercado nuevos equipos de uso libre PMR446 o transceptores digitales para ampliar y satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

