Nicolas Ferrière "Niko", director Kilvil

"Una botiga és com un ésser humà"

A l'oferta esportiva d'Andorra hi ha un abans i un després d'ençà que es va inaugurar la botiga Kilvil, un establiment que va nèixer amb la voluntat de ser quelcom més que una botiga, i que de la mà del seu director, Nicolas Ferrière sembla haver assolit les seves fites. Parlem amb el Niko.

Celes Piedrabuena

A l'hora de comprar una taula, uns esquís o una jaqueta ens podem decantar per moltes botigues, però quan trobem la que ens satisfà plenament, la que ens saben atendre i la que sense necessitat d'obrir la boca ja intueixen quines són les nostres preguntes, no l'abandonem mai. Aquesta situació es dóna a la cèntrica Kilvil –es troba al mig del Principat andorrà, avinguda Carlemany, en plena avinguda Carlemany, l'arteria principal d'Escaldes – Engordany, en el petit país dels Pirineus. Un establiment comercial esportiu modern, que està al dia de les últimes tendències, que disposa de les marques que estan més de moda i que són més autèntiques, que seguint la filosofia del grup VILADOMAT, compta amb venedors que saben atendre als clients, i en la que dóna gust anar a comprar. El seu ambient és agradable, càlid, convida a donar-hi un tomb i a la conversa, creant una atmòsfera força acollidora. L'artífex d'aquest espai és VILADOMAT, el grup de referència en el mercat esportiu a Andorra i el Niko, n'es la cara visible com a màxim responsable de la botiga , un apassionat del snowboard, que ha fet de Kilvil una espècie d'extensió a la porta dels seus somnis. Vols entrar amb mi?

Niko, com va començar la teva vinculació amb el grup de Viladomat?

Mira, jo ja portava un temps com a responsable de la secció d'snowboard de la botiga d'Intersport-Outdoor i també estava vinculat a les compres , fins que al 2005 em van donar l'oportunitat d'encarregar-me del nou projecte de Kilvil.

I quan t'ho van proposar, què vas pensar?

La veritat és que em feia molta il.lusió per una doble raó. D'una banda, pensava que podia fer-ho bé al capdavant de la botiga, ja que tinc una diplomatura en gestió de vendes, i de l'altra perquè sempre m'han agradat els esports de risc.

Quan neix la teva vinculació amb l'snowboard?

Porto més de deu anys practicant snowboard. Vaig arribar al surf de neu des de l'esquí. Jo havia estat practicant de l'esquí. Aleshores, vivia als Alps, i d'ençà que el vaig provar sempre m'anava agradant una mica més, a més, aleshores, el surf de neu tenia un component alternatiu diferent, que el feia encara més atractiu per a mi.

Què és el que més t'agrada de l'snowboard?

El que més m'agrada és calçar-me les raquetes i començar a pujar per la muntanya, per després enfilar-me a la taula i començar a baixar. On realment m'ho passo bé és baixant fora pista. M'encanta el freeride.

Quantes taules tens?

En tinc tres. Personalment, m'agraden una mica llargues, d'1,59 o 1,60, i que estiguin més enfocades a la velocitat i al powder.

Sens dubte, la teva passió ha d'ajudar-te força en la teva feina al capdavant de Kilvil. Imagina't que no conec la botiga, com me la presentaries?

Mira, et diria que la botiga Kilvil està integrada dins del grup Viladomat, però que té una personalitat pròpia, que és diferent. Els responsables de Viladomat sempre han volgut innovar, i es va pensar una botiga que fos quelcom més que una botiga. Que estigués enfocada al freestyle i freeride, tan d'esquí com d'snowboard, al descens i freeride en bicicleta de muntanya, i que no es centrés només en oferir el millor material per a la pràctica d'aquests esports, sinó que també aportés quelcom més després de l'esport, que fos una manera d'entendre l'esport, la vida.

Amb una estètica força moderna.

Certament, voliem tenir una botiga al centre d'Andorra, un nou concepte crossover de botiga, que recordés una mica el concepte d'una botiga d'skate, però en una gran superfície.

Pel bon funcionament de la botiga, diriem que heu d'estar sempre al dia?

Correcte. Nosaltres tenim totes les marques, les millors i les més cool. Sempre estem pendents de les darreres novetats. A més, com et deia, no volem que Kilvil sigui una botiga més. Volem oferir quelcom més, i per això fem tota mena d'activitats, com presentacions o concerts.

Aixi que trobarem el millor de tot.

És clar. Les persones que vinguin a la botiga trobaran tot el que necessiten per a la seva pràctica esportiva. Tenim les millors marques en material dur i en material tou. En aquest sentit, oferim un ampli ventall de roba tècnica i tèrmica per a l'esquí i snowboard.

I com feu la tria de les marques?

No hi ha prou amb tenir les millors. També s'ha de filar prim i intentar, evidentment, tenir les millors o les que estan més de moda, però a la vegada també és força important que totes elles es complementin.

En certa manera, Kilvil ha de ser un mirall del que passa a l'exterior, oi?

Correcte. Hem de procurar tenir les millors i més modernes marques, que siguin les més representatives del sector. Les hem de tenir per no estancar-nos i donar un aire fresc a la botiga. En el fons, una botiga és com un ésser humà. Té vida pròpia, l'has d'anar mimant i estudiar el seu creixement.

Una persona com tu, que està tan al dia del que es porta, quines tendències aprecia en el mercat, en les taules?

Veig nous conceptes en la fabricació de taules, ara són més resistents i lleugeres, i la roba cada vegada té un look més urbà. Tanmateix, crec que l'esquí cada cop es sembla més al snowboard. Entre els dos esports ja no hi ha tantes diferències com fa uns anys.

Quin perfil de clients teniu?

Bàsicament un client jove, fins uns 35 anys, aproximadament, que sap que a la nostra botiga pot trobar tot el que necessita. En aquest sentit, tinc molt clar que nosaltres hem de saber satisfer les necessitats dels clients.

Per això calen venedors amb experiència, que coneguin el que tenen entre mans.

Correcte. Els nostres vendedors coneixen el producte que venen. No som elitistes. Hem de tenir uns 20 venedors, i com és lògic seguim una política de formació, la mateixa que ha seguit Viladomat sempre. Hem de procurar tenir venedors especialitzats, que estimin els esports que oferim, i que sàpiguen assessorar i donar respostes a les necessitats dels nostres clients.

Però, no tot consisteix en tenir coneixements, s'han de saber exposar, anunciar, acostar al client.

Tens raó. No hi ha prou amb tenir bones marques, sinó que aquestes han d'estar ben exposades a la botiga, amb una bona il·luminació. Tot repercuteix en el client. ❄

La radiografia de Niko

Nom i cognoms: Nicolas Ferrière
Sobrenom: Niko
Edat: 30 anys
Vas nèixer: a França, als Alps
Un esport: snowboard de muntanya, de pujar amb raquetes i baixar amb la taula
Altres esports: triatló
Un grup de música: The Cribs
La millor baixada: la del pic de Pedrons, a Pas de la Casa
La baixada somiada: Whistler
La vida sense snowboard: hi hauria altres coses
Que no falta mai en la teva motxila: l'Arva, la pala i la sonda
Diries no a: cometre alguna imprudència a la muntanya. S'ha de pensar que mai control.les a la muntanya
Per esmorzar: Cereals, llet desnatada i suc de taronja natural
Es lliga molt amb l'snowboard: No m'interessa aquest tema. Estic casat.