

## 30/10/09 - La historia de las tiendas CalzaSano

Permitidme que os cuente una pequeña historia: la historia de las tiendas CalzaSano, de calzado saludable y confortable. Todo empezó en julio de 2005. Como pasa muchas veces en los negocios, fue fruto de una casualidad. Desde hacía tiempo yo venía sufriendo dolores de espalda, como consecuencia de dos protrusiones en la columna vertebral. Precisamente ese año había estado acudiendo, durante varios meses, a sesiones de rehabilitación en el ambulatorio. Pero cada mañana, al levantarme, lo hacía con dolores. También soy aficionado al monte y las bajadas se habían convertido en un verdadero suplicio para la espalda. Además, mi hijo padece escoliosis.



CalzaSano Bilbao Así que, cuando vi en una revista ("Quo") que se habían puesto a la venta unos zapatos totalmente revolucionarios (los MBT) que, entre otras interesantes propiedades, mejoraban los problemas de espalda, empecé a recopilar información a través de Internet sobre la seriedad del producto. Vi que estaban avalados por numerosos estudios médicos y científicos. A los pocos días, mi hijo y yo nos fuimos a probarlos y volvimos con un par cada uno.

El resultado fue inmejorable. Al cabo de unos días me había desaparecido el dolor de espalda de todas las mañanas. Así que me puse en contacto con el importador y solicité venderlos. La cosa fue rápida y a finales de agosto ya estaba la tienda funcionando. Hay que decir que esa primera tienda no es un comercio convencional, por varios motivos: primero, porque está en una zona no comercial (de hecho somos la única tienda de toda la calle); segundo, porque está en una calle sin nombre (es peatonal y no tiene portales, por lo que el Ayuntamiento no la

ha bautizado); tercero, porque está en un semisótano; y cuarto, porque no tiene escaparate (aunque hemos colocado unas pequeñas vitrinas para exponer algún que otro modelo).

Por suerte, los medios de comunicación se interesaron enseguida por el producto, y la gente lo fue conociendo. A partir de ahí han funcionado las magníficas referencias de los usuarios. La mayoría de los clientes se han convertido en auténticos entusiastas, que hablan a sus familiares y amigos de nuestro calzado.

El caso es que yo también me he contagiado de ese entusiasmo y he procurado aprender todo lo posible acerca del calzado y la salud. Recientemente he realizado un curso de "Formación en ergonomía y salud para la venta de calzado", impartido por el prestigioso Instituto de Biomecánica de Valencia. Por otra parte, he seguido buscando y añadiendo productos a nuestro catálogo. He buscado por todo el mundo, siempre con la condición de que el producto tenga un aval científico, y he encontrado calzado con características extraordinarias en Suiza, Estados Unidos, Corea del Sur, Portugal, México y, por supuesto, España. También hemos incorporado productos para el mantenimiento del calzado y productos cosméticos para el pie.

Con la entrada de nuevos socios, la empresa ha ido creciendo y pasando por distintos avatares, de forma que actualmente contamos con tiendas en Bilbao, Madrid y Vitoria, así como la tienda online. Nos hubiera gustado crecer más para poder llegar a otras provincias, pero la crisis económica nos ha frenado temporalmente, aunque, por otra parte, nos ha servido para reflexionar y elaborar mejor nuestros planes de crecimiento, para lo que hemos contado con importantes asesorías, y esperamos que esto se concrete en breve plazo.

Lo que más nos anima a seguir son los testimonios de nuestros clientes que, en muchos casos, son ya amigos. En ocasiones han coincidido en las tiendas clientes antiguos con nuevos y hemos llegado a pensar que los nuevos iban a creer que tenemos personas como gancho para que compren. Y es que continuamente oímos frases como "me habéis salvado la vida", "ya no puedo usar otros zapatos", "gracias a vosotros puedo andar"...

Estoy tan seguro de lo que estamos vendiendo que quiero pedir a todos los que lean estas líneas que, si pueden, pasen por alguna de nuestras tiendas y prueben el calzado que vendemos. Seguro que notarán algo diferente y placentero. No perdáis tiempo. No sigáis sufriendo un día más.

Author : Yong Mook Kim

Website : <http://www.mkyong.com/blog/adsense-daemon-wordpress-plugin/> -->