



**kobold**

# REVISTA KOBOLD ESPAÑA

ESPAÑA  
Nº 24 / DICIEMBRE 2016

**1998 - 2016**



**ESPECIAL: DESPEDIDA DE  
JOACHIM FECHENBACH** → 12-13

**CONVENCIÓN PUNTA CANA** → 4-7

**VORWERK**

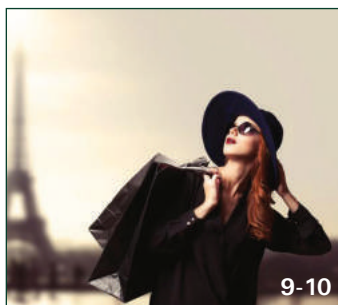




4-5



7



9-10



11



12-13



16



20



22

## SUMARIO

### Editorial del Director

3 CRM

Nuestros clientes están... ¡más que satisfechos!

16

### Convención Internacional

Punta Cana 2016

4-5 Entrevista a delegada

Lisa Gil Muirhead - Tenerife Sur

17

### Mejores de la Convención

6

### CRM

### Reconocimientos de Fidelidad

7

Importancia de la recogida de emails a vuestros clientes

18

### Comunicación

Sello de calidad Madresfera

8

### Entrevista a supervisora

Antonia Rey Pacheco - Granada

19

### Próxima Convención Internacional

París 2017

9-10

### Formación

Supervisor, la posición clave de Kobold

20

### Campaña de Comunicación 2017

¡Siente el WOW!

11

### Novedades Thermomix

21

### Especial despedida de Joachim Fechenbach

12-13

### Programa Bienvenida

22

### Conviértete en Promotor Premium

14-15

### Entrevista a promotora

Antonia Martínez - Cádiz

23

### REVISTA KOBOLD ESPAÑA

La revista Kobold España es una marca de Vorwerk España, prohibida su reproducción parcial o total. Derechos reservados.

### VORWERK ESPAÑA, M.S.L. S.C.

Avda. Arroyo del santo, 5-7  
28042 Madrid (España)

### Director:

Joachim Fechenbach

### Redacción:

Suso Trillo-Figueroa, Ana Cámara, Ana Díaz, Laura Muñoz,  
Raquel González, Miriam Murillo

### Fotos: Fotos Vorwerk

### PARA CUALQUIER SUGERENCIA

Enviar un email a Suso Trillo-Figueroa a la siguiente dirección:  
[jesus.trillo-figueroa@vorwerk.es](mailto:jesus.trillo-figueroa@vorwerk.es).

Fotos de eventos realizadas en Delegaciones, niños Kobold y recepciones de sugerencias. 91 728 36 33.

Consejos para que vuestra carta sea una de las seleccionadas:

- El texto no debe superar más de 20 líneas
- El mensaje debe ser claro y conciso.

La carta debe venir acompañada de vuestros datos personales:  
Nombre, Apellidos y Delegación.

### Diseño, Maquetación e Impresión:

Papiroplus Marketing y Comunicación



## QUERIDOS COLABORADORES/AS:



El año 2016 ha sido un año difícil para nosotros, empezamos muy bien los 4 primeros meses con unos resultados que tuvieron su culmen a finales de abril con la gran fiesta de Tenerife en el lanzamiento de nuestro producto del futuro: el VK200, con unas características innovadoras que nos aseguran tener el mejor producto del mercado en los próximos años. Muchos de nuestros vendedores tuvieron que acostumbrarse primero a todos estos cambios y se necesitó un tiempo de adaptación. También cambió nuestra demostración en casa del cliente y todos estos detalles necesitaban de un periodo de transición. Ahora estamos por el buen camino, ajustando detalles que nos ayudarán a tener otra vez gran éxito en el año 2017.

En la Convención de principios de Diciembre que acabamos de vivir en Punta Cana, hemos tenido interesantes reuniones de trabajo, donde os he visto a los promotores, supervisores y delegados muy optimistas y con buen ambiente. No tengo ninguna duda de que la División Kobold cogerá de nuevo las fuerzas, a las que nos estamos acostumbrados año tras año, haciendo excelentes resultados y creciendo en ventas, en delegaciones y en personas. Tenemos en España muchísimas delegaciones representativas de las que podemos estar muy satisfechos. También tenemos cada vez más presencia en revistas, periódicos, en la televisión e internet, donde aparecemos con unas noticias y reportajes muy positivos. Kobold en España cada vez se conoce más y podemos estar muy orgullosos de nuestra empresa y nuestros productos.

Como todos sabéis, tras casi 20 años al frente de la empresa, me jubilaré a finales de año. Dejaré la responsabilidad de la Di-

visión Kobold en España. Me acuerdo muy bien de cuando empecé en 1998 con 40 personas, cuatro pequeñas delegaciones, con sus cuatro delegados y una futura responsable, donde se hacían entre 5 y 10 altas al mes. La gran suerte que tuve es que entre esas 40 personas hubo unas cuantas que me ayudaron desde el primer día a desarrollar nuestra División. El éxito no lo hace una persona, el éxito lo hace un equipo, y con mucho trabajo se desarrolló año tras año una División Kobold de la que podemos estar muy orgullosos.

Hoy en día tenemos 7 zonas, con una Jefa Regional, 7 Jefes de Área, 46 Delegadas y Responsables, 145 supervisores y cerca de 1.600 promotores. Podemos estar muy orgullosos de este desarrollo, en el año 2015 éramos el cuarto país más grande del mundo Vorwerk Kobold, y sólo estábamos por detrás de Italia, Alemania y China. Por ello quiero daros las gracias por toda la ayuda y el apoyo en estos últimos 19 años, y puedo decir que me voy con la sensación de que juntos hemos desarrollado algo grande, y lo más importante es que hay un fundamento donde podemos tener unas buenísimas perspectivas para el futuro. Deseo a mi sucesora todo lo mejor, si a ella le va bien también le irá bien a toda la División Kobold en general. Tenemos un equipo fantástico en la Central, así como en la Red de Ventas, y estoy seguro que la apoyarán y ayudarán para que pueda superar los éxitos de todos estos años. Os deseo de todo corazón que sigáis con gran entusiasmo creando equipo y generando ilusión. Quiero dedicaros un gran abrazo, **os echaré de menos.**

### Un gran abrazo a todos

**Joachim Fechenbach**  
Director de Kobold España





CONVENCIÓN INTERNACIONAL

# CONVENCIÓN INTERNACIONAL PUNTA CANA 2016

Esta Convención ha sido especial y diferente, hemos disfrutado mucho de un viaje relajante y placentero que todos nos merecíamos tras un año difícil. El sábado, tras una travesía larga pero tranquila, llegamos a Punta Cana a las 10.30 de la noche. Los directores de Kobold y de Controlling, Joachim Fechenbach y Emilio Cerezo, nos recibieron en el hall del Hotel Paradisus donde el cocinero del hotel, el maitre, los camareeros, los jardineros y demás personal del hotel nos deleitaron con un baile salsero de la tierra. ¡Es una pasada que en este país todo el mundo sabe bailar!



Por delante tuvimos una semana entera llena de actividades totalmente libres y voluntarias: desde placenteras como el circuito Spa; deportivas como el Voley Playa, Voley piscina, pádel, o pádel yoga; culturales como el espectáculo del Rey León; y otras más arriesgadas y aventureras como las rutas en quads y boogies, los baños con tiburones y peces manta o los vuelos en parapente y helicóptero.

*La División Kobold en Isla Saona*

Pero por la noche todas las zonas se juntaban y se iban a bailar por todo el hotel, desde el “Gaby Beach” hasta la discoteca “Fuego”. Además hubo varias cenas como la divertida noche de Bienvenida del domingo, o la emotiva cena de reconocimientos del jueves. ¡Tampoco faltó la excursión estrella del viaje a Isla Saona! donde viajamos hasta Bayahibe y desde allí cogimos cuatro lanchas para ver quién llegaban antes a la Isla. Al final hubo cuádruple empate y decidimos celebrarlo todos juntos



*Vuelta en Catamarán hacia Punta Cana*



*Divertido encuentro de zonas en Isla Saona*







Surcando los mares del Caribe



Llegada a Isla Saona, la excursión del viaje



El equipo de Sonia Vásquez: Navidad en el Caribe



La zona de Elena Rodríguez en la cena de los reconocimientos



Despedida a Joaquín Fechenbach de todo su equipo

bebiendo del mejor ron dominicano, en unas preciosas aguas cristalinas que formaban parte de una impresionante piscina artificial, junto a sus hermosas estrellas de mar. Luego disfrutamos de una comida en la playa donde tomamos el sol, saltamos y nos hicimos muchas fotos en la orilla del mar. ¡Aunque pareciera verano no podíamos olvidar que estábamos en Navidad! Un poco más tarde nos montamos en dos catamaranes gigantes donde no paramos de bailar y pasarlo bien. A la hora de llegar a tierra nadie quería bajarse de los barcos pero era hora de regresar al hotel.

Otra noche muy especial fue la de los reconocimientos, con un cocktail que corrió a cargo de Martín Berasategui y un menú de lujo posterior. La gente no dejó de animar desde que dieron al play al video de Bienvenida. A continuación se entregaron los premios a los mejores de la Convención, que se llevaron un fuerte aplauso por el gran esfuerzo realizado durante unos meses muy difíciles. Tras los postres llegó la hora de los reconocimientos de fidelidad, nuestros más fieles vendedores. Pero la chispa final corrió a cargo de la estrella que regalamos entre todos a nuestro director que se va, don Joachim Fechenbach. Un adiós que siempre quedará iluminado en el firmamento.



# MEJORES DE LA CONVENCIÓN



1. Gemma Argaiiz Ramila - San Sebastián 1
2. Pepi Martín Cevidanes - Madrid 1
2. Raquel Trejo Bedoya - Badajoz
3. Celia Alonso Echevarría - Cáceres
4. Verónica Sánchez García - Cádiz
5. Jorge González Cortina - Gijón
5. M<sup>a</sup> Angeles Pérez Couso - Madrid 1
6. Francisca Morales Pacheco - Cádiz
7. Mercedes Rodríguez García-Moral - Toledo
8. Francisca Torralbo Gutiérrez - Córdoba
9. María de la Cruz Pérez García - Tenerife K2

10. Alicia Aizpuru Ardonegui - San Sebastián 1
11. Cristina Sánchez Gutiérrez - Cádiz
12. María Ángeles Hernández Alonso - Tenerife K2
13. Salvadora Peña García - Madrid 2
14. Antonia García Vitar - Badajoz
15. Esther Llovera Sobrino - Palma de Mallorca
16. Adela Ruiz Luelmo - Gijón
16. Almudena Ruipérez Ortiz - Alicante 2
16. Anair Hernández Montesdeoca - Fuerteventura
17. Ana María Cabrera Cruz - Tenerife K2
17. Otilia Martín Chicote - Jerez

18. Inmaculada Gómez del Pulgar Martín - Toledo
19. Rocío Ortega González - Jerez
20. Nohema Ruiz Martínez - Huelva
21. Milagros Ramírez Asenjo - San Sebastián
22. Consuelo Moreno Garrido - Valencia 1
22. María Teresa Soler Tormo - Valencia 2
23. Susana González de Lera - Gijón
24. Dolores Graña Monroy - Pontevedra
24. Guacimara Torres Expósito - Tenerife K1
25. Olga Noguera Bonet - Barcelona 1

# RECONOCIMIENTOS DE FIDELIDAD

## 10 años en Vorwerk



**Maria José Cabral Cabral.** Jerez  
**Rosario Rodríguez Pérez.** Huelva  
**Marta Nuevo Junquera.** Madrid Central  
**Miriam Murillo Chicapar.** Madrid Central  
**Dionisia Trillo Delgado.** Alicante 1  
**Ana María Alza Vazquez.** Jerez  
**Consuelo Moreno Garrido.** Valencia 1

## 5 años en Vorwerk



**María José Olmos Garre.** Murcia  
**M<sup>a</sup> de Gracia Lillo Martínez.** Vigo 2  
**Elena Ruiz de Larramendi.** Pamplona  
**Yolanda Suárez Redondo.** Cáceres  
**M<sup>a</sup> Angeles Cano Collado.** Badajoz  
**Montserrat Generó Gallego.** Barcelona 1  
**Miguel Hernández Hernández.** La Palma  
**Itziar García González.** La Palma  
**Ana Collado García.** Madrid 1  
**Marisa Medrano Salamero.** Zaragoza



# SELLO DE CALIDAD MADRESFERA

Uno de nuestros targets (potenciales clientes) más importantes e influyentes son las madres, ya que aunque la incorporación al mundo laboral de las mujeres es completa a día de hoy, siguen siendo mayoría a la hora de limpiar el hogar, a pesar de que hay repartos en este tipo de tareas.

Según un estudio que hicimos en 2015 el tiempo dedicado a limpiar por parte de las mujeres es de 9 horas semanales frente a las 6 horas de media que dedican los hombres. Además este estudio se hizo sobre una muestra total de 1.000 hombres y mujeres de entre 26 y 35 años, personas en edad primeriza para ser padres, los principales lectores de los blogs que conforman Madresfera.

**Madresfera** es una conocida y difundida web que se dedica a recopilar y reunir, primero en torno a un ranking, y ahora en una plataforma, blogs de todo tipo, ideología y condición pero con un elemento común: los niños y sus cosas.

Además, trabajan con las principales marcas del sector poniendo en marcha acciones promocionales con la comunidad.

Uno de sus mayores distintivos es el sello **Madresfera**, que consiste en que los blogs más visitados y potentes que conforman su comunidad prueban un producto que sea esencial para los niños y su entorno y escriben sobre ello. Si consiguen una puntuación superior al notable, haciendo una media de las opiniones de todos esos blogs, a esa marca se le concede el sello. Este sello concede fiabilidad, veracidad, calidad y reconocimiento a esos productos. Pues bien, **¡Kobold tiene el sello en dos de sus productos: El Sistema de Limpieza e Higiene VK200 (con todos sus motores y accesorios) y el Robot aspirador VR200!**

*Somos la marca de referencia de limpieza del hogar entre las nuevas familias y por eso estamos de enhorabuena.*







PRÓXIMA CONVENCIÓN INTERNACIONAL

# CONVENCIÓN INTERNACIONAL PARÍS 2017

Paris, ohhh! París... La ciudad del amor, la luz, el lujo, los macarons y la boquita de piñón (esto es culpa del francés)... y es que París desprende glamour por todas sus calles, sus bulevares, sus farolas y hasta sus papeleras...

Es por eso que París ha sido elegida oficialmente destino  
para la Convención Internacional Kobold 2017.

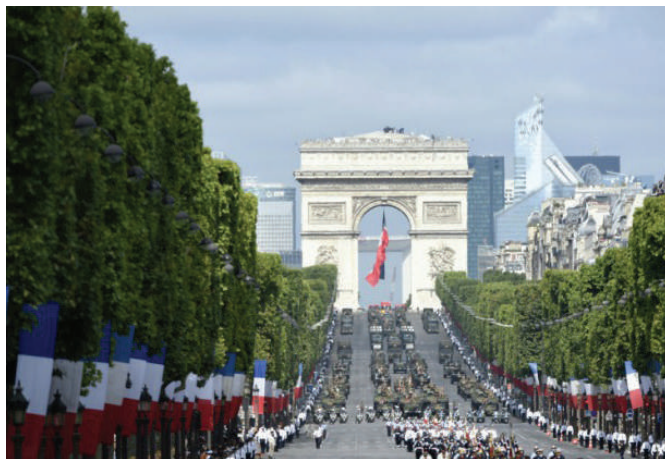
París, una ciudad que ha sido reflejada en los libros, la pintura o el cine: con representantes de sus encantos como **Honoré de Balzac**, **Claude Monet**, **Bernardo Bertolucci** o **Woody Allen**.

¿Quién no desearía visitar la poderosa y enigmática **Tour Eiffel**, el moderno museo del **Louvre**, la catedral gótica más famosa del mundo "**Notre Dame**", dar un paseo por los imponentes **Campos Eliseos**, o pasar por debajo del **Arco del Triunfo**?



El lujo tiene como reflejos los hoteles y los espacios de cuidados corporales e incluso los restaurantes, ya que París ha sido elegida por los mayores chefs internacionales para tener su restaurante. Sin embargo el lujo en esta ciudad tiene como abanderada a la moda, ya que los nombres más conocidos de la alta costura (**Haute Couture**) y la joyería están asentados en la capital gala.

¿Quién no ha escuchado hablar de **Chanel**, **Christian Dior**, **Louis Vuitton**, **Yves Saint-Laurent**, **Balmain**, **Louboutin**, **Hermès**, **Montcler**, **Lacoste**, **Jean Paul Gautier**, **Lacroix**, **Givenchy**...?





Todos ellos y muchos más han creado historia y han exportado sus creaciones de alta costura para que posteriormente sus ideas fueran desarrolladas en el mundo del prêt-à-porter.

Cada año, sus desfiles crean grandes eventos y sus creaciones iluminan la **Avenue Montaigne** o la calle **Faubourg Saint-Honoré**.

De diversos estilos, las vitrinas de sus magníficas tiendas son un reflejo de belleza, colores y formas, que decantan en telas vaporosas y suaves, aromas y joyas. Una prenda o un accesorio son verdaderas obras de arte, elegantes y a veces extravagantes, en las que reposa la creatividad exquisita de los artífices de la moda.

Pero no solo de moda vive el hombre, sino que las joyas ayudan a llevar el día a día. Por eso, la plaza Vendôme, en París, alberga las mayores y mejores joyerías (a excepción de la gran Tiffany's en Nueva York). Podemos encontrar la relojería de lujo **Jaeger-LeCoultre**, la joyería de **Louis Vuitton**, la joyería de **Chanel**, junto con **Cartier**, **Van Cleef & Arpels**, **Joaillerie**, **Boucheron**, **Chaumet**, **Bulgari**, **Chopard**, **Mauboussin**... Todas ellas tienen la magia de arremolinar tanto a hombres como a mujeres alrededor de sus escaparates y a los más afortunados, en su interior.

Pero ¿cómo disfrutar con una compra 5 estrellas en esta ciudad de ensueño? Ni más ni menos que con un personal shopper. Los mejores personal shoppers y coachs de París te ayudan a encontrar el look ideal en las mejores tiendas. Basta con indicarle el presupuesto y ellos se encargan de encontrar todo lo que te hace falta. Un ejemplos de empresas de coach shopper es Domin París con un precio de 50€ para un servicio de 2 horas. Sin embargo, para los más locos por las compras, París ofrece también visitas guiadas "**Paris Shopping Tour**", en la que los clientes acompañados por una Fashion Expert se recorren las

calles Parisinas para vivir una jornada más original que los recorridos de los turistas que se desenvuelven solos (precio de 300 a 650€).

Sea como sea y tengas el presupuesto que tengas, París es un destino ideal que, como todos los viajes de Kobold, convertimos en un destino 5 estrellas en exclusiva para nuestros promotores, supervisores y Delegados.

Como dijo **Audrey Hepburn** "París siempre es una buena idea".



#### CONDICIONES DE LA PROMOCIÓN:

**Inicio:** 27/10/2016

**Fin y pagado:** 30/01/2017

**Se puede ir desde:** 135 puntos

**Se gana con:** 165 puntos







# CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN 2017

## ¡SIENTE EL WOW!

¿Qué es lo que dicen las personas cuando ven la SP530 2en1 Aspira y friega funcionando?

¿Qué cara se le pone a los clientes que ven el “polvo” que sacamos de sus colchones en la demostración del producto?

¿Qué sienten las invitadas a la party cuando descubrimos el producto y lo ven por primera vez?

¿Os suenan estas caras?



Esto es el efecto **¡WOW!!**

El efecto Wow es lo que sienten todas las personas que ven cómo funciona Kobold por primera vez... ¡No se lo pueden creer!! ¿Es un pájaro, es un avión? ¡NO! ¡Es Kobold!!

El efecto Wow se produce en nuestras demostraciones, parties, ferias... y es que nadie se espera que se pueda fregar y aspirar de una vez, que tengamos cepillos inteligentes que detecten las superficies, que los colchones se puedan lavar, que se laven y sequen los cristales, tan rápido...

Y es por eso que en 2017 nuestra comunicación (impresa, online y habrá alguna sorpresa más) va a motivar a todas las personas a que sientan el efecto Wow y descubran Kobold.

**¡Wow! 2017, año Kobold de las demostraciones.**



**kobold**

## ¡WOW!! 2017, AÑO DE LAS DEMOS KOBOLD

En 2017 potenciaremos el conocimiento de Kobold, creando la curiosidad para que soliciten nuestro servicio gratuito de demostración personal en el hogar del cliente. Por que Kobold se compone de un producto de máxima calidad y un servicio de seguimiento y ayuda proporcionado por los Promotores de Kobold, promotores Premium.

Kobold VK200  
Con SP530  
2en1 Aspira y friega



**VORWERK**





# ESPECIAL DESPEDIDA PARA JOACHIM



*Joachim en el año 1950. Düsseldorf*

En 1997 se dividen las dos divisiones de Vorwerk en España y la red de ventas debe especializarse en un único producto. Es entonces cuando la mayoría de los Asesores Comerciales se quedan en la División Thermomix y aproximadamente solo un 10 por ciento se quedó en Duende. Fue en aquel momento también cuando Duende dejó de llamarse **Duende** y adoptó el nombre



*Los mejores del año en el año 1999. Madrid*



*De jovenzuelo en el año 1957. Düsseldorf*

de **Kobold**, tal y como se llamaba en otros países.

Tras esta separación de ambas Divisiones, llega **Joachim Fechenbach** a España al año siguiente para tratar de impulsar a Kobold. **Joachim** nació en 1950 en Düsseldorf, e inició su andadura profesional vendiendo cocinas amuebladas logrando unos



*En la Convención Nacional de 2004 con Hugo de OT. Sevilla*







VORWERK

kobold

resultados impresionantes, tan buenos que se fijaron en él para que viniese a España a dirigir la marca. También fue nombrado gerente de Vorwerk España.

Por aquel entonces la red de ventas de Kobold estaba compuesta por 40 personas y se vendían 10.000 unidades al año. Joachim incidió en una fórmula ganadora, al más puro estilo Luis Aragonés: Reclutar, reclutar y reclutar. A pesar de esta similitud con el sabio de Hortaleza, Joachim siempre ha sido un hinchacérrimo del Real Madrid, incluso cuando vivía en Alemania, y el Bernabeu es un santuario al que acude todos los fines de semana que puede. Gracias a esta fórmula mágica del reclutamiento la División Kobold España ha crecido año tras año. Las unidades en Kobold también han ido creciendo año tras año.



Como reportero para Real Madrid TV en 2015. Madrid

**¡Ahora, tras casi 20 años al frente de la División Kobold España, Joachim ha decidido tomarse una merecida jubilación! ¡Gracias por todos estos años de éxito!**



Lanzamiento del EB para el VK140 en 2010. Madrid



Cena de gala en la Convención Nacional de 2015. Barcelona



# CONVIÉRTETE EN PROMOTOR PREMIUM

La figura de **promotor Kobold** es la figura del **asesor de confianza**, la persona que está allí para escuchar de la persona interesada las necesidades que tiene, informar de lo que **Kobold** ofrece, adecuar la oferta a cada perfil, ayudar con los primeros pasos con el producto, dar las oportunidades profesionales a ese cliente, invitarle al curso de clientes y acciones especiales, interesarse de su satisfacción tras la compra, ayudarle a organizar la **Party**, ofrecerle el servicio de la obtención de consumibles, revisarle anualmente la máquina, informarle de las novedades de la empresa, solucionar las dudas, en definitiva de ser un Promotor Premium.

## ¿Tú eres un Promotor Premium?

Los Promotores Premium disfrutan de innumerables oportunidades y beneficios destinados de su “buen hacer”:

**Clientes satisfechos y fieles que siempre acudirán a él para:**

- Comprar consumibles
- Informarse de los nuevos productos
- Recomendarle a amigos y conocidos (de media, nuestros clientes satisfechos nos recomiendan hasta 28 veces, ¿quieres que te recomienden a tí?)
- Organizar parties

**Una buena cartera de clientes satisfechos, también significa:**

- Mayores posibilidades de dar nuevas altas (figura de confianza).
- Mayores posibilidades de recibir BS
- Mayor cartera de clientes “Boca-oreja”

## ¿Cómo ser un Promotor Premium?

Un promotor Premium es aquel que **ofrece a sus clientes una demostración del producto adaptada a sus necesidades**. ¿Para qué enseñar a los clientes sí o sí los accesorios si no le interesan, el VF si no tiene alfombras o el VG si tiene cristalera mosaico y no tiene mampara? Es importante escuchar al cliente y que nuestra demostración no sea un monólogo de la A a la Z, sino que le escuchemos y le solucionemos sus necesidades.

Tras la venta (o la no venta), un Promotor Premium ofrece la **colaboración en la empresa** por cualquiera de nuestros sistemas, según sea el caso (Oportunidades profesionales, BS o “de la mano”) y si ha comprado, **invitarle al curso 100% Kobold**, momento exclusivo para clientes para aprender trucos, coger manejo con la máquina, conocer nuestras oficinas y solucionar cualquier duda que puedan tener.

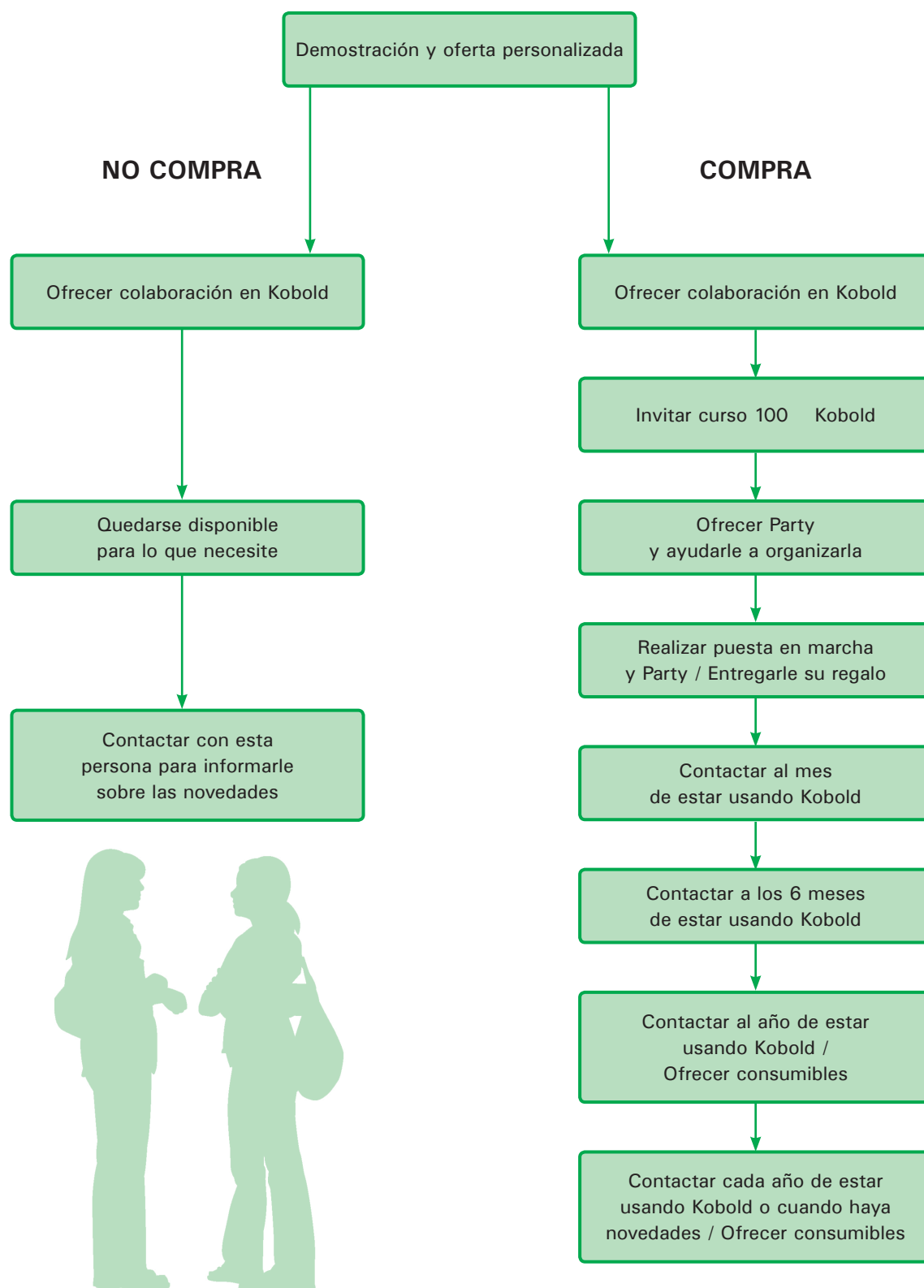
Para aquel cliente que ha comprado, es importante cerrar la fecha de la **Puesta en marcha**. Este servicio es indispensable para que el cliente aproveche su **Kobold** y le saque todo el partido desde el primer día. Aprovechando la visita, es importante que antes hayamos ofrecido al cliente que **organice una party** ya que, de esta manera, podrá pasar un rato agradable con sus amigas, contándoles el gran producto que ha adquirido y ganar un buen regalo (cuchillos de cerámica, cheque regalo para consumibles o un gran descuento para el aspirador de mano VC100).

Posteriormente, es importante que **mantengamos el contacto** con este cliente y hagamos un seguimiento tras el primer mes, a los seis meses y cada año, así como cuando existen novedades y ofertas al cliente, dándole una atención exclusiva para que sea el primero en recibir toda la información.





## CÓMO SER UN PROMOTOR PREMIUM DE KOBOLD



# NUESTROS CLIENTES ESTÁN... ¡MÁS QUE SATISFECHOS!

El pasado mes de abril lanzamos la primera encuesta de satisfacción a clientes desde el departamento de Marketing España con el objetivo de lograr resultados relevantes para mejorar la experiencia de venta de nuestros clientes.

Lo que buscamos con esta encuesta es recibir información del cliente sobre la experiencia que ha tenido con el promotor, los pros y contras que ha podido ver en la demostración y la opinión que tiene sobre el producto que compró. Con estos datos, además conseguimos saber cuál es la probabilidad de que estos clientes recomienden a sus promotores y al producto.



bar los ilimitados beneficios de la **Party** a que lo prueben!

Nuestros clientes están dispuestos a recomendar nuestro producto y a nuestros promotores. Y tenemos un mayor porcentaje de recompra de lo que pensábamos.

Lo que el cliente está buscando es que le demostremos el producto siempre teniendo

en cuenta sus necesidades. Y por supuesto, que no le abandonemos una vez haya comprado. Este estudio nos ha demostrado que nuestros clientes "repiten", por lo que debemos cuidarles y ofrecerles una atención post venta de calidad.

## ¿Qué hemos obtenido?

**¡En general, la satisfacción de nuestros clientes con el promotor está en un nivel muy alto!**

Los 3 puntos que más valoran nuestros clientes son:

1. La forma de presentar el producto
2. La experiencia en la limpieza del hogar
3. La detección de las necesidades de los clientes

Estas características son las que nuestros clientes destacan como las más importantes para su satisfacción en la compra. A esto debemos añadir que los clientes cuyo primer contacto con el promotor ha sido a través de una **Party** están aún más satisfechos y dan mejores puntuaciones a todas las características del promotor. Además, son más propensos a recomendar el producto. Esto quiere decir que la **Party** es una muy buena influencia sobre la percepción de los Promotores **Kobold**. **Los clientes no perciben presión de venta durante la Party**, lo cual agradecen mucho. ¡Por lo que animamos a todos aquellos promotores que todavía no se hayan atrevido a pro-



**¡El 75% de nuestros clientes se muestran leales a nuestra empresa y nos recomendarían sin dudar! Por lo que os damos las gracias por vuestro trabajo y por vuestra atención al cliente. Estamos muy orgullosos de nuestra red de ventas y de poder contar con profesionales como vosotros, que día a día, nos demostráis vuestro esfuerzo y dedicación. Una lucha que se ve recompensada con resultados tan buenos como estos.**

**¡Enhorabuena!**



# LISA GIL MUIRHEAD

## DELEGADA TENERIFE SUR

### ¿Desde cuando estás en kobold?

Empecé en Enero de 2011

### ¿Quién te reclutó y cómo fue?

Cristina Morey, la actual delegada de Tenerife K1. Yo era cliente de la máquina porque me encantó desde el primer momento, y un día me llamó Cristina para hacer un seguimiento. En ese momento yo acababa de salir de Spanair por el último ERE que hicieron, y cuando ella se enteró me habló de la oportunidad de negocio que podía hacer en Kobold. Yo soy muy tímida y no me veía trabajando en esto, pero accedí a tomarme un café. Fui también a la delegación de Santa Cruz, que era pequeñita pero con un gran ambiente. Lo que vi me gustó mucho y empecé poco a poco hasta ahora.

### ¿Qué es lo que más te gusta de ser delegada Kobold?

Formar, transmitir ese entusiasmo y ayudar a que los promotores se sientan seguros y cómodos en la delegación.

### ¿Qué beneficios le ves a la Party? ¿alguna cosa que señalarías de ella?

La posibilidad de llegar a varios clientes a la vez, y tener información previa al cierre individual. Destaco que en principio no se puede hacer venta en la Party, pero al final las personas que acuden a una de ellas me lo piden. Yo cumplo las normas y espero a que termine la Party, pero a partir de que termina hago venta. Hay gente que tiene pudor en que se entre en su casa y le interesa mucho el producto, o algunas mujeres que no quieren que sus maridos se enteren y la compran para luego presentarla directamente en casa.

### ¿Con qué motor del kobold están más satisfechos en tu delegación?

Con la joya de la corona: el motor 2en1 Aspirayfriea SP530.

### ¿Qué tres cosas ves fundamentales a la hora de vender el Kobold?

Disciplina, Formación y seguridad en uno mismo.

### ¿Y a la hora de reclutar?

Transmitir a través del lenguaje visual y la actitud de bienestar en la empresa. La profesionalidad en todo momento.

### ¿Qué es lo que hace que a los canarios les guste tanto el Kobold y la compren tanto?

Porque somos muy limpios... jajaja. Ahora en serio, por la importancia que le dan a la limpieza y el alto índice de personas asmáticas y el clima de humedad que hay en las islas.



### ¿En qué ciudad del mundo te gustaría tener una Convención internacional?, ¿Por qué?

A Vancouver en Canadá. Estudié allí y me gustaría volver. También me gustaría Tailandia o Australia, pero son muchas horas de vuelo y varias escalas y no sé si sería tan conveniente para una Convención de Kobold.

### ¿Y nacional?

Mallorca o Asturias.

### ¿Qué película pondrías a tu equipo para motivarles?

"En busca de la Felicidad" de Will Smith. Es una película que define al completo la constancia en nuestro trabajo, que es algo muy importante. Tener marcado un reto en la vida y llegar a conseguirlo.

# IMPORTANCIA DE LA RECOGIDA DE LOS EMAILS DE VUESTROS CLIENTES

¿Es importante pedirle el correo electrónico a nuestros clientes en una Party?, ¿hay que explicarle a los invitados la importancia que tiene el que nos faciliten sus emails mientras rellenan el formulario?

De forma muy resumida queremos con este artículo exponer las ventajas y beneficios que os aporta la recogida de emails de vuestros clientes.

De vosotras depende de que los clientes nos faciliten sus emails mediante estos dos documentos:

- El contrato de venta
- Y los Formularios Party

Los emails recogidos mediante el contrato de venta, son emails de clientes, personas que han comprado alguno de nuestros productos. Como sabéis, la gama de productos Kobold es inmensa: 5 sets del VK200, VG100, VC100, VR200, consumibles... ¿Y si pudieras hacer un mejor seguimiento de tus clientes para superar tus ventas y tus objetivos?

**“Conseguir un cliente es un gran reto como para solo venderle una vez...”**

Todos los clientes que nos facilitan sus emails en el contrato, mediante la firma del mismo, nos autorizan a enviarles comunicaciones por parte de la empresa (boletín informativo, campañas promocionales, descuentos, eventos, etc.).

Un cliente nuevo cuesta mucho más en tiempo, dinero y esfuerzo que volver a activar un cliente inactivo. Si ya hicimos ese gasto una vez, ¿por qué desaprovecharlo no contactándolos nuevamente? Es aquí donde nosotros, gracias a vuestra colaboración en la recogida de estos emails, podemos contactar con

## ¿QUÉ BENEFICIOS PODEMOS CONSEGUIR?



vuestros clientes anunciándoles nuestras promociones para engancharles y motivarles a que vuelvan a contactar con vosotros para “recomprar”. De esta forma, el esfuerzo y trabajo cosechado una vez se puede convertir en múltiples ventas a corto / medio plazo.

Recordad también que con el nuevo procedimiento de “entre-

ga directa”, los clientes que nos faciliten sus correos electrónicos podrán hacer un seguimiento de sus pedidos en tiempo real. Esto aporta un valor añadido a vuestro trabajo además de ofrecer una imagen seria de Kobold, lo cual nuestros clientes valoran mucho.

¡Los emails recogidos en los Formularios Party no son menos importantes! En este caso hablamos de clientes potenciales, personas que ya han visto el producto y que seguramente se van a convertir en cliente en muy poco tiempo. Pero, ¿qué pasa con aquellas personas que no se decidieron a comprar en su día? Si tenemos sus emails podemos contactarles de nuevo al poco tiempo para informales de las promociones del momento y captar su atención para que realicen la compra que tiempo atrás no llegaron a realizar. Recordad la importancia de la **firma del formulario** por parte del cliente, ya que es su autorización para que le podamos enviar las comunicaciones por email.

También es muy importante que se recojan de forma **cualificada**, que animemos a escribir correctamente esta dirección, en mayúsculas y de forma **legible** para que una vez grabados en el sistema podamos enviar comunicaciones.

**Recordad.... El 90% del éxito se basa simplemente en insistir**



# ANTONIA REY PACHECO

## SUPERVISORA GRANADA

### ¿Cuánto tiempo llevas en Kobold?

Llevo 3 años en la empresa.

### ¿Quién te reclutó?

Marina Lendínez (actualmente en el Departamento de Formación), una persona encantadora que ahora también es mi amiga, una chica muy válida a la que conocí porque nuestros hijos eran amigos en el colegio. Yo conocía a la empresa y el producto. Entré poquito a poco, primero para conseguir el VK150, fui yendo a más y acabó enganchándome el universo Kobold.

### ¿Desde cuando eres supervisora?

Desde hace dos años.

### Qué es lo que más valoras de trabajar en una delegación como Granada?

La unión que hay y la generosidad que tiene la gente, no sé cómo será en las demás delegaciones pero aquí la competencia es sana, el bien de una es el de todas juntas al final. También estoy encantada con mi delegada Belén Alameda y mi antigua delegada, y ahora Jefa de Área, Inés Hernández. Aquí se trabaja mucho pero muy bien, gracias al buen ambiente que hay.

### ¿En qué te ha cambiado la vida desde que estás en Kobold?

En todo absolutamente. Mi evolución ha sido muy grande, y de ello pueden dar fe mis compañeras, tanto en lo personal como en lo profesional. Me ha enriquecido en todos los aspectos de la vida.

### ¿Cuáles son tus tres mejores fortalezas para vender?

La empatía que creo con el cliente, también la sinceridad y la confianza. No me siento tanto vendedora, me considero más como una usuaria de Kobold que le encanta el producto y quiere ayudar a la gente a que también pueda tener lo mejor del mercado.

### ¿Y para reclutar?

Para mí es igual de importante que la venta, es otro cierre que hay que hacer en la demostración. Ponía mi ejemplo propio, en el que conseguí un beneficio inmediato. He sido buena reclutando porque me salía natural. Yo estuve en el paro y con constancia empecé a ver mis ingresos incrementarse rápidamente y esa historia lo contaba siempre en los cierres, y la gente veía que aquí hay negocio. Además la formación es gratuita.

### ¿Cuéntanos qué tal lo pasaste en Punta Cana?

De muerte, nuestra zona lo hemos pasado fenomenal. Además conocer en cada una de ellas a gente de toda España es muy enriquecedor. Conoces sus experiencias, ves que también les va bien y eso reconforta.



### ¿Tienes ganas de ir a París? ¿Qué tal vas para conseguir el viaje?

Tengo a Francia en la cabeza. Lo estamos luchando mucho. Creo también que voy bien encaminada pero no quiero echar campanas al vuelo. Lo que no falta es mucha motivación después de Punta Cana.

### ¿Qué es lo que recomiendas a tus promotores que acaban de dar sus primeros pasos en kobold?

Que se dejen aconsejar, vengán a las asambleas y confíen en el Sistema, que tampoco se pierdan la Formación, tanto la práctica como teórica ique además es gratuita! Y la constancia que es la palabra que más repito y la que más oigo en todos los viajes con Kobold a los que he ido.

### ¿Si tuvieses que elegir una película que hayas visto que sirva para motivar a tu equipo cual sería?

Memorias de África. El afán de superación de su protagonista Meryl Streep es un gran ejemplo, una gran luchadora.

*Por último me gustaría agradecer a Joachim por todo lo que nos ha enseñado en estos años. De él recuerdo con cariño como me enseñó, cuando estuvo en Granada, a analizar los grupos, y de cómo sacar a la luz a las estrellas que hay dentro de cada grupo. También querría dar la bienvenida a la futura nueva directora.*

# SUPERVISOR, LA POSICIÓN CLAVE DE KOBOLD



La posición de Supervisor Kobold es un honor y una responsabilidad, ya que es la columna vertebral de nuestra División. Un Supervisor es una persona responsable, organizada, con don de personas, con capacidad de formación, buena comunicadora, buena vendedora... Además tienen la visión más general y completa del entorno del negocio desde su propia experiencia como promotores. Además, son el ejemplo de su equipo: ellos venden, reclutan y forman a los nuevos promotores.



- Conoce y comprende la estrategia comercial de la delegación.
- Analiza el trabajo de su equipo.
- Atiende y ayuda personalmente a sus promotores
- Desarrolla y estabiliza a los nuevos promotores.
- Apoya a los promotores que tienen necesidad de refuerzo o de reciclaje.

## Ventajas de un Supervisor:

- Poseen no solo las comisiones por ventas propias, sino unas comisiones que le genera el trabajo con su grupo.
- Empiezan a recibir una formación en liderazgo que luego pueden aplicar a todos los aspectos de la vida.
- Son considerados por la División en el proceso de desarrollo interno. Potenciales líderes de delegación futuros.
- Es la persona de confianza del delegado y se le involucra en estrategias comerciales.
- Existen promociones y ventajas exclusiva de los Supervisores.
- Existen reconocimientos exclusivos para Supervisores.



## El Supervisor, clave porque:

- Recluta
- Vende
- Ayuda y apoya al delegado

¿Eres una persona activa, organizada, ambiciosa?  
 ¿Te gusta ganar dinero, ayudar a las personas, marcar estrategias y organizar actividades?  
 ¿Quieres demostrar tu valía y ser reconocido por tu trabajo?  
 Pregunta a tu delegado y diseñad tu trayectoria de desarrollo como candidato a Supervisor. En Kobold, es posible.

**“Ser un buen ejemplo no es una de las muchas posibilidades de influir en las personas,... ¡es la única!”**



# COOKIDOO®: DISEÑO MEJORADO, NUEVAS FUNCIONALIDADES

*La Plataforma Oficial de Recetas de Thermomix® es ahora Cookidoo®. Bajo un nuevo diseño, optimizado para el acceso desde cualquier dispositivo, se esconden nuevas funcionalidades que te permitirán sacar el máximo partido de la cocina con Thermomix®. En Cookidoo® organización e inspiración van de la mano para hacerte el día a día más fácil: disfruta de las más de 2.500 recetas oficiales y de las herramientas que te ofrece Cookidoo®, mejoradas y pensadas para que tengas la mejor experiencia mientras cocinas.*



## *Inspírate, encuentra lo que buscas y... ¡cocina!*

Gracias al nuevo buscador incorporado en la parte superior de Cookidoo® encontrar la receta que quieres es un juego de niños. Puedes realizar una búsqueda por receta o ingrediente y filtrar y ordenar los resultados por nombre, categoría o tiempo de preparación. Encontrarás lo que buscas en cuestión de segundos. ¡Así de sencillo!



## *Un extra de organización con las listas de recetas*

¿Te gustaría tener, por ejemplo, todas las recetas de tus postres favoritos en un mismo lugar? Ahora con Cookidoo® puedes crear tus listas personales, darles el nombre que quieras y agrupar dentro las recetas que escojas para tenerlas siempre a mano. Podrás encontrar esta nueva funcionalidad dentro del menú Mi Mundo de Recetas, en Mis Listas de Recetas.



## *¿Una pizca de sal o un poco más de azúcar?*

Porque las recetas siempre salen mejor cuando les damos nuestro toque personal, ahora Cookidoo® te permite guardar notas personalizadas en tus recetas para que nunca olvides echarle un pellizco más de sal al pisto, ponerle un poco más de ajo a las lentejas o triturar durante un minuto extra la papilla de verduras.



## *Menús mejorados*

Para facilitar la tarea de organizar tus menús semanales y gestionar tus listas de la compra, hemos incorporado menús de navegación más prácticos y completos. Haz clic en el icono que encontrarás en la esquina superior derecha sobre cada receta o colección para descubrir todo lo que puedes hacer: añadirlo a favoritos, agregarlo al planificador para una fecha concreta o enviarlo directamente a una lista personalizada.



## *Nuevas colecciones cada mes*

Porque no queremos que la inspiración se termine nunca, cada mes creamos nuevas colecciones con recetas oficiales para que tu Mundo de Recetas no deje de crecer. Puedes navegar a través de todas las colecciones disponibles desde el menú Navega, y una vez dentro haciendo clic en Colecciones. ¡Disfruta de la mejor cocina con éxito garantizado!





# PROGRAMA BIENVENIDA

Todos los promotores que entran a colaborar en Kobold pueden acogerse al programa bienvenida, que es un programa de fidelización que premia la constancia y el desarrollo de esa persona dentro de Kobold.

Y es que para Kobold es muy importante que los nuevos promotores se encuentren motivados y con ganas de superarse a cada tramo de su desarrollo. Los primeros meses son los más complicados, ya que no se tiene la experiencia profesional y las técnicas de venta. **En esta primera etapa** es muy importante la formación teórica (con el programa formativo de 6 módulos) y la práctica (acompañando y siendo acompañados por su supervisor). La falta de técnicas se compensa con la motivación del inicio y con el apoyo de la empresa. Es en esta primera etapa, cuando es muy importante que el trabajo del nuevo promotor sea constante y productivo. Es por eso que en estos cuatro primeros meses, puede ganarse al pequeño de la familia: el aspirador de mano VC100.

La figura del **delegado** es vital en esta fase de desarrollo, comentando con cada supervisor la situación de cada nuevo promotor y poniendo medidas con el objetivo de que pueda alcanzar sus objetivos de este primer cuatrimestre.

Una vez pasados los 4 primeros meses, el producto se maneja al 100%, pero aún cuesta realizar una buena party, sacar eficientemente las referencias y desenvolverse de manera automática durante la demostración de producto, no pudiendo aún centrarse totalmente en las necesidades de los clientes. Es por esto, que aún es necesario contar con el apoyo de los supervisores, pudiendo recibir el acompañamiento de estos en algunas demos. También es muy positivo repetir la asistencia a los módulos de formación que sean más necesarios.

El **delegado** cumple una posición muy importante controlando la obtención del set básico VK en este segundo cuatrimestre. Podrá darle instrucciones precisas al Supervisor para reforzar número de demos, centrarse en mejorar el cierre, reforzar la party, formar en llamadas a referencias... El control del delegado del programa de bienvenida de sus nuevos promotores asegurará el mantenimiento de la motivación de los mismos, facilitando que la constancia y el trabajo por objetivos se fijen dentro de sus rutinas.

El **periodo de los 8 a 12 meses** de un nuevo promotor es el periodo de la estabilidad. En él el nuevo promotor ya controlará el producto, las técnicas de venta, los cierres, las llamadas... en todas sus demos se podrá centrar en su potencial cliente, escu-

chando sus necesidades, entendiendo sus miedos y ofreciendo el set que mejor se adapta a su situación. Con el bagaje de los 8 meses anteriores, ya dispone de una cartera de clientes que le recomienden a contactos y podrá aumentar el objetivo mensual fijado en un principio. Es el momento de decidir si querrá seguir siendo promotor o prepararse para ocupar un futuro puesto de supervisor. A partir de este momento, se convertirá en un profesional de Kobold.

La función del **delegado** es permitir este desarrollo en el nuevo promotor, informando de la situación que tiene en el programa bienvenida. Si todo funciona correctamente, la Thermomix TM5 debería ser una realidad para todos los que estén en este periodo. En caso de que se detecte alguna necesidad, Delegado en teoría y supervisor en práctica, deberán centrarse en apoyar a este nuevo promotor.

La correcta gestión y seguimiento del programa bienvenida concluirá en unos promotores maduros, estables y que objetivos claros y alcanzables mes a mes. Profesionales con seguridad y constancia, que tengan como objetivo la máxima satisfacción a los clientes.

**¡El programa bienvenida es la pasarela para el éxito y la estabilización del nuevo promotor!**

**kobold**

**Consigue tu premio de bienvenida**





# ANTONIA MARTÍNEZ

## PROMOTORA CÁDIZ

### ¿Cuándo empezaste en Kobold? ¿Cómo te reclutaron y quién fue?

Empecé en Kobold en Febrero de 2016. Mi supervisora Verónica organizó una Party en casa de mi suegra, me encantó la máquina, como funcionaba y la Party salió estupenda. Verónica en ese momento ya me reclutó. Al final de la Party me dio la invitación para asistir a la Reunión de Oportunidades Profesionales de la semana siguiente, fui y me encantó el sistema. Y aquí estoy, encantada.

### ¿Colaboras con kobold a tiempo parcial o completo?

Colaboro en Kobold a tiempo completo. No tengo otro trabajo por lo que me dedico al 100% a kobold.

### ¿Qué es lo que te llamó la atención para colaborar en Kobold?

Lo primero que me llamó la atención fue el producto. Cuando fui a la reunión de Oportunidades Profesionales iba con la idea de ganarme mi máquina, pero después me gustó todo. El ambiente, la forma en la que me trataron, la confianza que depositaron en mí desde el primer momento, las oportunidades que me estaban dando en cuanto a comisiones por ejemplo, ya que era un dinero que me hacía falta en casa. Me encandilaron como se suele decir.

### ¿A que te dedicabas anteriormente?

Anteriormente era profesora de Educación Infantil y llevaba 17 años trabajando en guarderías. Pero me quedé en el paro y me surgió la posibilidad de trabajar en Kobold. Fue un cambio inesperado pero muy positivo. Me cambió la vida, la verdad. El cambio me vino muy bien tanto a nivel profesional como personal.

### ¿Cuál es la novedad que más te gusta del nuevo VK200?

Lo que más me gusta del nuevo VK200 es el nuevo sistema de limpieza de colchones. Por comodidad e higiene y porque el impacto es mayor.

### ¿Qué es lo que más valoras del apoyo y ayuda que recibes de tu Supervisora?

Todo. Lo valoro todo. Para mi ha sido fundamental en mi crecimiento tanto profesional como personal. Si tuviera que elegir algo me quedaría con su apoyo, su comprensión, su ayuda. La confianza que siempre deposita en mí. Me resulta muy difícil quedarme con algo porque todo es bueno. Nunca me he visto sola, siempre que la he necesitado ha estado ahí, tanto ella como todo el equipo y mi delegada.

### ¿Hasta dónde te gustaría llegar en Kobold, te planteas ser Supervisora o Delegada, por ejemplo?

Hombr e claro, porqué no. Siempre hay interés por un crecimiento.

Eres la nueva promotora del año que tiene más uni-

dades del 2016 ¿Cuál crees que es la clave para conseguir un mayor número de demostraciones?

Trabajar y constancia. Aunque me digan que no, soy muy positiva y voy a por la siguiente. También es fundamental la formación, no hay que ir por libre. Siempre intento consultarlo todo y pregunto como puedo hacer las cosas para que salgan bien. Hay que tener humildad y dejarte guiar y aconsejar, no hago nada por mi cuenta. No me lo planteo. Yo me voy marcando mis propias metas y así superarme día a día.

### ¿Tienes alguna anécdota curiosa que te haya pasado en una Party o Demo?

¡Me han pasado muchísimas cosas! Me acuerdo en una Party que iba a limpiarle el colchón a la anfitriona en la reunión previa. Estábamos en una casa con dos pisos y de repente ¡me veo a la anfitriona bajando la escalera de la casa con el colchón! Como le había explicado que le iba a limpiar un trocito, me dijo que no iba a cortarlo. Fue muy gracioso. Y también me ha pasado de estar en una demostración con un montón de niños y en el momento del cierre, que uno de ellos me meta un tambor en la cabeza, literalmente. Y de tierra trágame, recuerdo la primera demostración que hice con el VK200 que pasando el PB por el colchón de la cliente, debí poner mal la tortuga y ¡no salió nada! Salí del paso diciéndole a la cliente que era muy aprensiva, para que no le diera tanto impacto.

### ¿Cuál es tu comida favorita?

La pasta. Si tuviera que elegir una, la boloñesa.

### ¿Y tu película preferida?

Dirty Dancing.

*Para terminar Antonia quiere dar su agradecimiento a su supervisora, su delegada y a todo el equipo de la delegación de Cádiz y a Vorwerk.*






# CONCURSO KOBOLD

## Un Kobold te dura toda la vida



Para celebrar el principio del año nuevo 2017, hemos organizado un concurso que está abierto a todas nuestras promotoras y clientas que tienen un Kobold, porque un Kobold te dura toda la vida. Queremos demostrar que la gente sigue teniendo modelos antiguos en perfecto funcionamiento, tales como el VK120 (del año 1985), o los modelos VK131 y 135 de hace más de una década. Porque la durabilidad y fiabilidad de sus productos son dos de las señas más importantes de Vorwerk.

- Tendrán que colgarse las fotos en nuestro perfil oficial de Facebook: **Kobold Vorwerk Spain**.
- Las 8 mejores fotos saldrán en la contraportada de nuestra próxima Revista Oficial de Kobold (la primera del año 2017). Habrá dos premios importantes y muy atractivos (aún por determinar), uno será para clientes y otro para promotores. Los ganadores también serán publicados en nuestras redes sociales.
- Los participantes deberán introducir el hashtag: **#unkoboldteduratodalavida** y explicar la historia del Kobold que aparece en la foto. Deberá aparecer junto a uno mismo, un familiar "peque", o tu mascota. Se explicarán más detalles sobre el concurso en nuestras redes sociales el día 23 de diciembre (día en el que se abrirá el concurso). Puedes encontrar nuestro Facebook poniendo en el buscador: **Kobold Vorwerk Spain**. Dale a me gusta. 



**kobold**  
**VORWERK**

**VORWERK ESPAÑA M.S.L., S.C.**

Avda. Arroyo del Santo, 5-7 • 28042 Madrid (España) • Tel.: 00 (34) 91 728 36 00

**PARA CUALQUIER SUGERENCIA**

Suso Trillo-Figueroa

jesus.trillo-figueroa@vorwerk.es • Tel.: 00 (34) 91 728 36 33 • Fax: 00 (34) 91 400 08 40