

EMPRENDIMIENTO JUVENIL

GINO ROSSI
DECLARA GUERRA
A LOS ÁCAROS

Hace unos siete meses, Gino, de 22 años, constituyó la compañía con cuatro amigos de la infancia

La motivación de la Universidad del Pacífico fue suficiente para estimular a Gino Rossi, de 22 años, para empezar su propia empresa.

Hace siete meses, con la ayuda de cuatro amigos de la infancia, el joven constituyó una compañía dedicada a la limpieza de colchones a domicilio.

"Muchos hogares tienen, al menos, dos o tres colchones y la mayoría de ellos nunca han sido desinfectados", dice el estudiante de octavo semestre de la carrera de Ingeniería Comercial.

Por ello, con la ayuda de su padre, Marcelino Rossi, Gino adquirió maquinaria para empezar *Colchon Clean Express*. La empresa utiliza tecnología de Alemania, EEUU y la India.

Actualmente, la empresa cuenta con 170 clientes, entre los que figuran los hoteles Howard Johnson y Quito.

La clave del éxito son las formas de promoción del negocio. "Nosotros no esperamos que el cliente venga, sino que vamos hacia él; por eso no tenemos instalaciones grandes", añade el propietario de *Colchon*.

Rossi y sus compañeros realizan visitas a domicilio para mostrar gratuitamente las bondades del servicio. "Si el cliente queda satisfecho, procedemos a efectuar la limpieza total, de acuerdo a cada presupuesto", indica uno de sus colaboradores.

Según los datos de Rossi, ocho de cada 10 personas opta por la limpieza total.

Asimismo, un cliente satisfecho los refiere a nuevos usuarios. Carmita de Calderón utilizó el servicio de *Col-*

25

dólares puede costar la limpieza de un colchón; una alfombra, entre \$20 y \$30

chon en diciembre de 2009 y, hasta la fecha, ha recomendado a dos clientes.

Además, *Colchon Clean Express* se promociona en las redes sociales de Internet; próximamente tendrá una página web y espera llegar a clientes jóvenes a través de Facebook.

Sin embargo, uno de los puntos más importantes de la empresa son los precios. La limpieza de un colchón puede costar hasta \$25 y tarda 15 minutos; los equipos con

que trabajan cuestan entre \$2 000 y \$3 000.

Otra de las razones por las que la lista de clientes crece continuamente es la amplia-

ción del servicio. "Ahora también limpiamos muebles, alfombras y tapetes", manifiesta Gino Rossi. Limpiar una alfombra cuesta entre \$20 y \$30, mientras que el valor del trabajo en muebles de sala va de \$60 a \$100. Desde luego, los jóvenes empresarios pueden realizar un descuento por el paquete completo.

Rossi espera ser el ejemplo para sus dos hermanos menores, así como para sus compañeros de la universidad. (JMF)

ESTUDIANTES

LA EMPRESA utiliza tecnología de Alemania, EEUU y la India; los equipos cuestan \$2 000 y \$3 000.

ROSSI cursa el octavo semestre de Ingeniería Comercial en la Universidad del Pacífico.

LA EMPRESA se promociona en las redes sociales; próximamente tendrá una página web.

LOS JÓVENES realizan visitas a domicilio, para mostrar gratuitamente las bondades del servicio.

Nosotros no esperamos que el cliente venga, sino que vamos hacia él, por eso no tenemos instalaciones grandes'

GINO ROSSI, gerente

El servicio me pareció muy profesional y eficiente, por esa razón lo he recomendado a otras dos personas'

CARMITA CALDERÓN, clienta

GINO ROSSI montó la compañía *Colchon Clean Express*, dedicada a prestar servicios de limpieza de colchones, muebles, alfombras, en hogares. FOTO: MR/HOY

