

## Un nuevo cliente satisfecho

La labor comercial de Kayati SL, fabricante del cemento demoledor CRAS, consiste tanto en dar a conocer el producto como, de manera notable, en dar a conocer la tecnología de la demolición sin explosiones mediante cemento expansivo. Esta “transferencia de tecnología” viene muchas veces de la mano de clientes satisfechos, que hablan del CRAS y sus virtudes en sus entornos profesionales, y que constituyen una fuerza importante de ventas indirectas para Kayati SL.



El desarrollo tecnológico que hay detrás del cemento demoledor no siempre es conocido por los contratistas del mundo de la construcción y las obras públicas, que se ven una situación delicada cuando han de llevar a cabo una demolición en un entorno en el que no es posible usar explosivos.

En el caso que se muestra en imágenes en esta nota, la presencia de un bolo impedía el acceso de maquinaria a una zona de trabajo, en el entorno de una vía de comunicación. El uso de explosivos estaba prácticamente prohibido. El tráfico no podía verse afectado

por este trabajo. El ruido, las vibraciones o las proyecciones de escombros, asociadas a la demolición por explosivos, solo podían evitarse mediante el uso del CRAS, y Kayati SL se encargó de dar a conocer esta tecnología a los responsables del trabajo. Como ventaja adicional para éstos, el uso del CRAS no requiere de permisos especiales, reduciendo así los costes administrativos y el tiempo de llevar a cabo la demolición.



Como es habitual entre los clientes que descubren por primera vez las ventajas del CRAS, en este caso Kayati ha ganado no solo un cliente, sino un prescriptor de una tecnología que convence cuando se conoce.

La empresa encargada de realizar el trabajo en la zona en la que se llevó a cabo esta demolición está recomendando la demolición expansiva sin explosivos. El cliente, una vez más, se ha convertido en apóstol de la tecnología que se plasma en el CRAS.





La satisfacción de los clientes de Kayati SL es doblemente apreciada por esta empresa, por constituir en primer lugar un reconocimiento a la calidad del producto y a las bondades de la tecnología de la demolición por cemento expansivo, y por constituir una acción comercial no buscada, que llega por el “boca a boca” generado por estos clientes satisfechos.