

A bright, airy outdoor dining area. In the center is a light-colored wooden dining table surrounded by wicker chairs with dark cushions. The table is set with a blue napkin, a yellow cup, and some fruit. To the left, there's a wicker sofa with a colorful patterned cushion. The floor is made of reddish-brown stone tiles. In the background, there are two large arched windows looking out onto a green landscape and a body of water. A wooden ladder leans against the wall on the left. The overall atmosphere is warm and inviting.

THIS IS

idelika

# HISTORIA

**2009**

**Nace idelika®**

Con una inversión de \$400.00 pesos  
Inició como B2B



**Crecimiento  
disruptivo  
del 87.5%**



**2012**  
CDMX

**Primer  
Showroom**

Mayor crecimiento histórico  
anual de 220%



**Primer  
Warehouse  
en GDL**

Logra un impresionante  
número de 100 contenedores  
importados

**2015**



**2016**

Empieza a operar el modelo  
franquiciario en la ciudad  
de San Luis Potosí y Querétaro

**Inicia operaciones  
en India**



**Kave  
Home**

Adquiere la licencia  
exclusiva para  
México

**2017**

**Nuevo Warehouse  
de más de 2,000m<sup>2</sup>**

**Lanza al  
mercado la  
colección**



**Creación en México**

**2018**

En ella se emplean a  
cientos de artesanos  
para su elaboración

**Inician operaciones  
Querétaro, Tlajomulco  
y Cancún (Warehouse)**

La revista Entrepreneur nombra a idelika®  
como una de las marcas con mayor  
crecimiento acelerado dentro de su  
Top 10 de las empresas Scale Up

**2019**



**2020**


**Detona expansión  
en toda la República**

Se abren las tiendas en Zapopan, Querétaro, CDMX, Morelia,  
Ciudad Juárez, Los Cabos, Playa del Carmen, Monterrey y  
Acapulco

Desarrollo de ERP con el que logra mostrar sus stocks  
en tiempo real

**2021**

**Se convierte  
B2C sin dejar  
de lado el B2B**



## M I S I Ó N

Ser la empresa líder del país en la importación, fabricación y comercialización de mobiliario, para la industria mueblera, hotelera, restaurantera sin excluir las áreas de interiores, exteriores y mobiliario para oficina.

## V I S I Ó N

Trascender por generaciones como la empresa líder en México en venta de muebles contemporáneos, brindando una diferenciación en el mercado, siempre orientados en el servicio al cliente.





Cartera cautiva de

48,000

CLIENTES

Con un inventario permanente de mas de  
30 millones de pesos en productos en stock

# CERTIFICACIONES



BUREAU  
VERITAS



Proveedor certificado  
para hotelería



# CATÁLOGO

Con más de 75,000 referencias (el más grande del país)



# TECH

Cuenta con varios desarrollos tecnológicos hechos inhouse  
(erp, app y próximamente plataformas market place para b2c y b2b)

## 300,000

Seguidores en redes sociales



# M K T

Cuenta con equipo propio de 7 colaboradores en marketing, video profesional, fotografía y community manager

# WAREHOUSE



Cuenta con dos bodegas de almacenamiento  
en la ciudad de GDL y en Playa del Carmen

A man in a light-colored suit and dark tie stands on a detailed world map. He is holding a black briefcase in his left hand and pointing his right hand towards the upper right corner of the frame. The map shows various cities and geographical features, including Ireland, the British Isles, and parts of Europe. The word 'idelika' is overlaid in large white letters across the center of the image.

# idelika

Es una empresa capaz de operar y ejecutar cualquier proyecto en cualquier parte del mundo.

# FRANQUICIAS

GUADALAJARA // TLAJOMULCO // ZAPOPAN // QUERETARO // CDMX // MORELIA //  
LOS CABOS // SAN LUIS POTOSI // PLAYA DEL CARMEN // MONTERREY // ACAPULCO  
SAN MIGUEL DE ALLENDE // ASIA

# H O M E S T A G I N G

La propiedad habla por sí sola.

Mayor número de posibles personas interesadas en la vivienda

**94%**

de la gente inicia su búsqueda en internet

**1<sup>er</sup>**

toma de decisión inicia con una imagen

**85%**

de leads perdidos por mostrar una mala imagen

Estudios comprueban que:

La toma de decisión de compra sucede en los primeros 90 segundos de la visita al inmueble

Por lo tanto, el pitch del agente inmobiliario queda en segundo plano y la propiedad habla por sí sola

# RESULTADOS

Evita recortes  
en negociación  
que bajan hasta un

**15%**

Aumenta la efectividad casi 4 veces

Reduce el  
tiempo de venta  
promedio

de 130 a

**35 días**

Tasa de  
negociación

de 9% a

**3%**

Reduce el  
tiempo de renta  
promedio

de 4 meses a

**5 días**

Fuente:  
<https://ovacen.com/home-staging/>  
<https://www.milenio.com/bienes-raices/vender-casa-5-consejos-home-staging>  
<https://ga.retrovally.com/blog/home-staging-tips.html>

# C O N T A C T O

i d e l i k a W a r e H o u s e

Av. Justo Sierra 1028  
Col. Aguablanca Industrial  
Zapopan, Jalisco C.P. 45235  
Tel: 36.30.30.89 // 16541361 // 62 // 01800

[www.idelika.com](http://www.idelika.com)



idelika.