

A bright, airy outdoor dining area. In the center is a light-colored wooden dining table with four chairs. The table is set with a blue napkin, a yellow cup, and some fruit. The chairs have dark, textured seats. To the left, there's a wicker-style sofa with a colorful patterned cushion. The floor is made of large, reddish-brown stone tiles. In the background, there are two large arched windows with white frames, looking out onto a green landscape and a body of water. A wooden ladder leans against the wall near the windows. Two modern, white, geometric pendant lights hang above the table. The overall atmosphere is clean, modern, 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 2,000m²

Lanza al mercado la colección



Colectivos 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

C L I E N T E S

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 index finger towards the upper right corner of the frame. The map shows various cities and geographical features, with a focus on Europe and Africa. 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^{er}

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

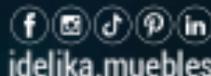
Fuente:
<https://ovacen.com/home-staging/>
<https://www.milenio.com/bienes-raices/vender-casa-5-consejos-home-staging>
<https://ga.rttm.ca/ty.com/blog/home-staging-tips.html>

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



idelika.