



www.pimecjoves.org

Tlf: 973.22.87.73

facebook.com/pimecjoves

@pimecjoves



Joel Joli
SOCI COFUNDADOR DE BLACKPIER

Va tornar de la Xina amb una idea de negoci en ment que es va convertir en Blackpier, una empresa de moda d'home amb vestits fets a mida que va basar el pes del negoci en l'entorn digital. Parlem del model i la transformació que ha tingut.

«La moda d'home és un univers molt gran que volem explotar»

Com va nèixer la idea de Blackpier?

Fa set anys, en un viatge a la Xina, vaig descobrir que es podien fer vestits d'home fets a mida com es feia aquí fa molts anys. A la vegada, va ser una idea que podria solucionar els problemes per vestir amb peces estàndard, un problema que patim moltes persones. De la mateixa manera que passa als esportistes que tenen cuixes amples o les persones que tenen l'esquena estreta, per posar alguns exemples. Al tornar de la Xina vaig quedar amb un grup d'amics i vam decidir portar el model a casa nostra.

Que ofereix avui l'empresa i com ha canviat en aquests anys de vida?

Al principi vam començar amb una oferta bastant limitada de camises i vestits d'home. Actualment, i gràcies al model *offline*, podem oferir una gran oferta de teixits i productes, des de vestits d'home per al dia a dia a esmòquings i jaquets per a ocasions més especials. A més, també tenim tot tipus de complements, com corbates, corbates de llacet, cinturons, sabates... És molt important tenir la capacitat d'anar millorant cada dia.

Avui és habitual iniciar-se en una botiga física i acabar oferint comerç 'online'. Vosaltres ho va fer a la inversa.

Vam estar quatre anys venent a més de 15 països, especialment a Espanya i a Itàlia, de manera digital. Va ser llavors quan vam detectar que a Espanya hi ha clients als quals els costa introduir les seves mides per Internet. Així vam decidir fer el model complementari a l'*online*, més àgil a l'hora de comprar, més econòmic i també més ràpid. A més a més, si el client vol tornar a comprar una peça, disposarà de les mesures, les podrà editar si vol i només haurà de triar el model nou.



Som una empresa responsable. Tenim una línia de producte confeccionada a l'estat.

Sabates o vambes?
Kets!

Cafè o infusió?
Cafè

IOS o Android?
Android

Agenda:
En digital

App recomanada:
Any.do

Sèrie recomanada:
Los miserables, de Victor Hugo

Per què només roba d'home?

A Blackpier creiem molt en l'especialització, i nosaltres ho hem fet en la moda d'home, ja que coneixem les seves necessitats i gustos. Parlem el mateix llenguatge. És un univers molt gran i amb molt de potencial que creiem que podem explotar.

És un mercat madur i competitiu, però en un nínxol molt específic. És un element clau per tal de diferenciar-vos?

Absolutament. Tots tenim assumit que el món de la moda és un món gegant i amb uns *players* molt potents, però hem trobat un nínxol de mercat molt fidel i amb gran potencial de creixement. El producte personalitzat i de qualitat al preu competitiu que ofereix Blackpier és el que les grans marques no ofereixen en aquests moments.

El consumidor cada dia mira amb més cura la sostenibilitat dels productes. Com afronteu aquest canvi de mentalitat?

Som una empresa responsable. Ens agrada tenir cura de tots aquests aspectes, per aquest motiu també oferim una línia de productes confeccionada en un entorn nacional, que se sumen a la gran varietat de productes que oferim. Al final el client és qui tria.

Els inicis no són fàcils. Quin creus que és l'element clau per assolir els objectius marcats i quin juga un paper més important?

No existeix un sol element clau. N'hi ha molts que s'han de conduir i fer créixer paral·lelament, per poder assegurar la supervivència de qualsevol entitat empresarial. Per a nosaltres, els elements clau són, en primer lloc, el bon producte. I, és clar, tenir bons proveïdors, logística, finançament, atenció al client... Si un d'aquests elements falla, tot pot caure. La clau d'una bona gestió és tenir la capacitat d'articular eficientment tots aquests factors al mateix moment.

PIMEC Joves Lleida intenta, juntament amb altres associacions, promoure el teixit empresarial de la província. Com us ajuda formar part d'aquesta xarxa?

Sempre és molt interessant tenir la capacitat d'organitzar sessions perquè empreses tinguin la facilitat de connectar més fàcilment i d'aquesta manera poder crear i aprofitar sinergies que beneficin finalment tot el teixit local. PIMEC Joves té, sense cap mena de dubte, aquesta capacitat.

Des de PIMEC Lleida organitzem una gran trobada de les pimes de Lleida que tindrà lloc el proper 8 de novembre a la Llotja de Lleida. Serà una jornada de trobada per als empresaris, els autònoms i els emprenedors de les empreses de la província, que ens permetrà compartir experiències, fomentar el *networking* entre els empresaris i empresàries del territori i encaminar-nos cap al futur de les pimes.

A PIMEC som conscients de la importància i responsabilitat que té organitzar un esdeveniment d'aquestes característiques, pensat i dirigit especialment per al teixit productiu del territori. Les pimes són el motor de creixement del país i de creació d'ocupació, per aquest motiu és essencial



Lleida Empresa, by PIMEC

encarar el futur de la millor amb les millors eines.

L'avui i el demà de l'empresa, sobretot el de la petita i mitjana, passen per la transformació digital. Per aquest motiu, comptarem amb Isabel Aguilera, que va ser presidenta de Go-

ogle a Espanya i Portugal i Directora General d'NH Hotels. Aguilera, que actualment és professora d'ESADE, ens explicarà com la pime, gràcies a la transformació digital es pot trobar en el mateix punt de partida que una gran empresa. Després, gaudirem d'una taula rodona d'empresaris lleidatans, en la qual intervindran Toni Badias, CEO de Zacaris i Yellow, Andrés Bou, CEO de Social Point i Jordi Barri, CEO de Teresa Carles. També tindrem una dinàmica de *networking* amb l'emprenedor i comunicador motivacional Sergi Grimau, que conduirà tot l'acte. I acabarem amb un sopar a peu dret amb música en directe. Què pot fallar? Només hi faltes tu!

Us podeu inscriure a *lleidaempresa.cat*. Els beneficis aniran destinats al programa solidari *Empersona-Segona oportunitat* de la Fundació PIMEC.

Lleida empresa
la meua paraula és empresa de Lleida

Lleida empresa
El dia per a les empreses de Lleida
#lleidaempresa18

www.lleidaempresa.cat

Trobada de la Micro, Petita i Mitjana Empresa de Lleida

Diu 8 novembre a les 15:00 hores.

La Lleida de Lleida
Andrés i Candela Cristóbal

Èsca PIMEC 18C
No s'ha d'empreses
Poble 5 724
Poble 10 130C

Conferència

"Transformació digital: David i Goliat en el mateix punt de partida"
- Isabel Aguilera -

Vols participar en aquest acte? Inscriu-te!
Per més informació i inscripcions visita: lleidaempresa.cat
o contacta amb: info@lleidaempresa.cat

Taula rodona sobre casos d'èxit d'empreses lleidatanes

Toni Badias
CEO de Zacaris i Yellow

Andrés Bou
CEO de Social Point

Jordi Barri
CEO de Teresa Carles