

BLOG



EMPRENDEDORES

Clak: diseño e innovación nacional en una silla.

11 de septiembre, 2020 / por **Equipo UDD Ventures**

COMPARTIR EN [Twitter](#) [Compartir](#) [Me gusta](#) [Compartir](#)

La innovación supone un proceso de abstracción del entorno en el cual podamos detectar problemáticas y plantear soluciones novedosas. Ver problemas y pensar en alternativas.

Tomás Rodríguez y Olimpia Lira son un matrimonio de diseñadores y emprendedores los cuales siempre han vivido la experiencia de crear productos y diseños. En el año 2017 comenzaron a idear lo que sería uno de sus proyectos más recientes y prometedores, la silla para bebés 'Clak'.

Esta historia comienza con la experiencia de ser padres, con su primer hijo Cirilo. *'Vivíamos en un departamento chiquitito y comenzamos a comprar diferentes tipos de accesorios para bebé y nos sorprendió la forma en que cambia la vida con un integrante más. Nos llamó mucho la atención la gran variedad de artículos que uno tiene para los recién nacidos en sus casas, y con Olimpia como siempre hemos estado ligados a la estética pensamos "¿Cómo es posible que todo sea grande y 'colorinche', invasivo y poco amigable en un momento donde el espacio es el próximo gran lujo?". Además, es necesario saber administrar ese espacio. Esto sumado a que, en lo personal con Olimpia siempre hemos sido muy outdoor nos gusta mucho salir, cargar el auto y viajar, la siguiente pregunta que nos hicimos fue ¿Cómo no va a existir una silla de niño que sea liviana, portátil, y estética, que sea útil para niños y padres? Uno tiene que aprender a convivir con las cosas'. De esta manera el impulso por encontrar una nueva propuesta práctica y útil se hizo latente y comenzó a surgir la necesidad de crear.*

CATEGORÍAS

PYME

EMPRENDEDORES

GRAN EMPRESA

ARTÍCULOS

CONVOCATORIAS

ENTREVISTAS

EVENTOS

VIDEOS

RECIENTES

POPULARES



Culturas corporativas.

14 de enero, 2021



UDD Ventures destaca dentro del Top 5 en evaluación de aceleradoras de negocios 2019 apoyadas por Corfo.

13 de enero, 2021



UDD Ventures lanza convocatoria "Acciona Mipe".

11 de enero, 2021



Clak propone una medida concreta para solucionar los problemas de espacio, comodidad y movilidad al momento de sentar a los niños a comer con la familia. Diseñaron una silla para bebé cómoda, plegable, sin 'patas' de apoyo, con la modalidad Hook On Chair (ganchos en la silla) de fácil transporte y uso sin descuidar el aspecto estético. Si bien saben que ya existen otras sillas con esta misma dinámica de usar el peso como forma de anclaje, ellos toman el diseño y el uso de materiales ligeros como un plus y sello diferenciador en el mercado. Por otra parte, estas creaciones son de manufactura 100% nacional al igual que su diseño.

'Olimpia había vivido en USA cuando niña y su padre había guardado una silla con la modalidad de anclaje a la mesa (Hook On Chair) super ochentera, grande, incómoda, tosca, y comenzamos a trabajar y diseñar en base a eso. Lo cual finalmente se transformó en una silla super innovadora, fácil de limpiar, fácil de transportar, y de diseño mucho más amigable. La silla es de un plástico de alta resistencia y especial para el contacto con comida (food contact), sin ningún tipo de material tóxico. El objetivo fue responder a una cosa estética y después a una cosa práctica, que hubiera alguna manera rápida de meterla en un coche, bolso de mano, el auto, etc. Es muy fácil transporte. Sin darnos cuenta terminamos fabricando una silla que hace frente a su competencia, con una propuesta más liviana, portátil y rescatando un espíritu especial, la cual es especial para viajes y utilizar en el hogar' menciona Tomás y Olimpia.

"La idea nace en el año 2017 con el prototipado, prueba de materiales, pensando en el tema logístico y matricería en primera instancia. En el año 2018, y luego de estar meses activando y dando movimiento a nuestras redes sociales, comenzamos a comercializar las primeras unidades de estas sillas" menciona Tomás. Para esto crearon su propia plataforma web y redes sociales para empezar a generar ventas y comunicarse con sus potenciales clientes, *'lo primero fue activando nuestros canales de comunicación web, como Instagram, para generar expectativas, y una vez con el producto armado, nos lanzamos de lleno a vender'*. Dentro de este primer año de trabajo les ayudó mucho salir en la revista Más Deco de La Tercera, y en LUN, en donde los contactaron tiendas especializadas en artículos de niños las cuales buscaban buen diseño, usabilidad y seguridad dentro de sus productos, siendo estos unos de sus primeros clientes dentro del segmento comercial. Por otro lado, el público general también tuvo una gran recepción de esta propuesta, el boca a boca fue una de sus principales formas de vender, *'en muchas ocasiones generamos ventas en un mismo edificio, y esto porque la gente recomendaba el producto a sus amigas que eran vecinas o familiares, es lindo ver*



L.O.V.E. del emprendimiento en tiempos de Crisis / Opportunities.

6 de enero, 2021

AUTORES



Alfredo Irarrázaval

CV-19, la oportunidad que tenemos ;y debemos aprovechar!



Andrés Blake

Las cuatro "C" de la innovación abierta.



Andrés Pumarino

La regulación del Teletrabajo en Chile.



Andrés Segovia

Innovación, tecnología y COVID 19.



Angel Morales

¿Qué nos deja este 2020?



Boris Martínez Chandia

Universidades chilenas en pandemia, 3 lecciones para las Pymes.

la confianza de la gente y el impacto que tiene un buen producto' menciona Tomás.

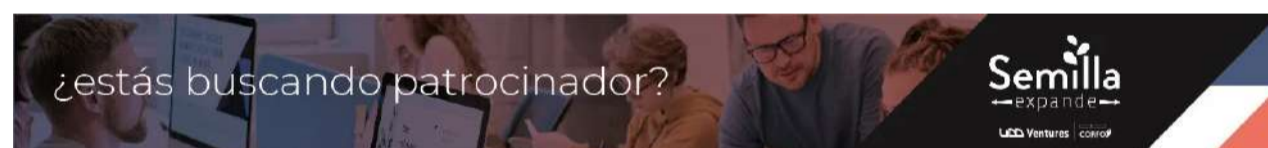
Respecto a la fórmula que han utilizado para darse a conocer Olimpia y Tomás señalan que las redes sociales han sido una gran herramienta. Se manejan muy bien respecto a que hoy en día no es necesario contar con grandes presupuestos para armar campañas en RS. Sabiendo utilizar los recursos, con pequeñas inversiones se dieron poco a poco a conocer. *'Hacíamos concursos con influencers, lo cual en este mercado es muy importante, las mamás hacen 'estudios' sobre estos productos y siempre buscan lo que recomienden especialistas como Pediatras. Por otra parte, el boca a boca ha sido muy importante, se podría decir que el consejo entre amigas funciona muy bien, se recomiendan lo mejor para sus bebés, y ese reconocimiento es muy valioso'* señalan.

No se puede dejar de lado la valiosa experiencia que rescataron en terreno. Participaron en algunas ferias como 'Expo Bebé', y 'Bebé y Mamá', entre otras, en donde podían ver claramente el efecto que producía su propuesta en el público y los resultados de una apuesta novedosa, *'cuando poníamos la silla instalada en una mesa con un niño arriba el impacto era inmediato, se llenaba de gente, se acercaban, realizaban consultas, pedían más información, se enternecían a su vez, participar en estas actividades siempre tuvo muy buenos resultados'*.

Respecto a su vida como emprendedores, señalan que Clak es uno de sus últimos proyectos, pero que desde siempre han estado relacionados a la creación de propuestas, son diseñadores y parte de su vida es generar proyectos. Hablando de esto mismo, destacan que como emprendedores siempre han vivido en "crisis", considerando la crisis con un estado habitual en relación a saber moverse con las adversidades que representa este tipo de modelo o estilo de vida emprendedor. Proceso el cual ha ido evolucionando a nuevos niveles y tamaños.

'Siempre hemos sido independientes y Clak es uno más de nuestros productos creativos. Clak hoy en día nos exige mucho y necesita seguir armándose mucho más, generando una estructura más similar a una empresa más tradicional en sus procesos y funcionamiento. Se hace más grande, tienes desafíos más grandes, y ese es el momento en que debe llegar más gente especializada para que siga nutriendo la empresa' señalan en conjunto.

Olimpia Lira destaca que respecto a su relación con UDD Ventures esta ha sido super buena, 'buenísima en realidad' como destaca. Han sido un super aliado, que los han ayudado a ordenarse mucho, siempre apoyando en generar una ruta definida, lo cual ha sido clave para poder avanzar.



Respecto a este periodo de pandemia, desde el punto de vista de las ventas, señalan que les ha ido bastante bien, se han ido incrementando las ventas de sillas mes a mes, como una constante. No han notado una baja, y este ritmo creen que se debe al hecho de que las personas están más tiempo en sus casas y utilizan el comercio electrónico de manera mucho más recurrente. No ha sido tan complejo afortunadamente este proceso. La marca cada vez se ha visto más conocida y esto se refleja en las ventas.

Llegando al final de la conversación es inevitable conocer sus consejos y reflexiones para otros innovadores, donde destacan palabras de aliento, estrategia, y resiliencias propias de este segmento: *"Tienen que entender que emprender es estar en permanente crisis, y si no tienes "guata" para eso no vas a ser un buen emprendedor. Tienen que sentir que la crisis es un 'desafío agradable', sacarle una ventaja a un dolor de un mercado. Comiencen imaginándose algo que esté en crisis y tengan que solucionarlo. Este camino es muy difícil. En nuestro caso con una pieza generamos una solución, y cada vez que se presente un desafío frente a nosotros hay que continuar esa permanente búsqueda, hay que aceptar los desafíos como oportunidades y mantenerse en un estado de alerta para encontrar soluciones. Lo rico de ser emprendedor es el hecho de que tú eres el creador, llevas esto según tu criterio, tus ideas, tus pensamientos, y eso es super gratificante, sobre todo cuando las cosas funcionan bien. Hay días en que todo está muy bien y otras que no tanto, pero hay que seguir avanzando'*.



Catalina Aguilar

Entrevista a Catalina Aguilar para innovación.cl



Cristián Zepeda

L.O.V.E. del emprendimiento en tiempos de Crisis / Opportunities.



Equipo UDD Ventures

Culturas corporativas.



Felipe Bunster

La innovación y oportunidades en pandemia.



Gert Findel

¿La extinción de los Malls?



Isabel Almarza

Mujeres en Tecnología: Una oportunidad que los emprendedores pueden impulsar.



Jaime Caiceo

Ciencia de datos e inteligencia artificial para contener la pandemia.

BEBE URBANO

**Javier Parra**

La Transformación y el COVID.

**Javier Yranzo**

9 pasos para la transformación digital de tu empresa.

**Jorge Sanz - Guerrero**

Limitless de Jim Kwik.

**Martín Kozak**

Plataformas tecnológicas y la revolución en salud.

**Maurizio Mattoli**

Los nuevos desafíos de la innovación en la salud en Chile.

**Nicolás Elizarraga**

6 tips para venta B2B para correos electrónicos en frío con altas tasas de respuesta.

**Patrick Mork**

¿Quieres resultados? Libera a tus empleados.

Actualmente en Clak tienen presencia en un total de 17 tiendas, 70% en Santiago y 30% en regiones, además de planes de internacionalizar el proyecto en el corto plazo. Su próximo plan es sacarla a la venta a nivel internacional. Actualmente están trabajando en un diseño de silla 2.0 para adaptarse a las exigencias de las normativas de seguridad de EEUU y Europa. Estarían realizando el lanzamiento de esta nueva versión en diciembre de este 2020 y entrar a mercados internacionales en un futuro cercano.

**ESCRITO POR****Equipo UDD Ventures**

Nuestra área de comunicaciones tiene como objetivo generar y compartir contenidos relevantes para el ecosistema. Entregando información actualizada sobre las convocatorias vigentes, hitos importantes de nuestros emprendedores y temáticas de interés general, tanto para emprendedores, corporaciones, academia y estado.

TÓPICOS:

EMPRENDEDORES

**Raimundo Gaete**

Innovación abierta como método de cambio.

**Rodrigo Gajardo**

Capacidades locales y transformación digital en tiempos de crisis

**Santiago Venegas**

Modelo integral de atención de salud.

**Valeria Palacios**

Emprendimientos y la democratización del acceso a la salud.

OTRAS PUBLICACIONES DEL AUTOR**Culturas corporativas.**

14 de enero, 2021



UDD Ventures destaca dentro del Top 5 en evaluación de aceleradoras de negocios 2019 apoyadas por Corfo.

13 de enero, 2021



UDD Ventures lanza convocatoria "Acciona Mipe".

11 de enero, 2021

¿Quieres recibir nuestro newsletter?

ENVIAR

Santiago

Av. Ricardo Lyon 222 (Torre Paris)
Oficina 1504. Providencia
Metro Estación Los Leones
+56 9 2929 4826

Concepción

Ainavillo 456
Universidad del Desarrollo.
+56 41 268 6329

