

PREMIOS AESS 2025: MEJOR INNOVACIÓN

Producto combinado Trastero + Mudanza

Metrecubic Self Storage y Mudanzas

Desde su fundación en 2007, Metrecubic ha evolucionado constantemente en el sector del **self storage**, apostando por la innovación como eje central de su estrategia. A lo largo de los años, la empresa ha detectado una necesidad recurrente entre sus clientes: la dificultad de coordinar el traslado de sus pertenencias con el almacenamiento. Esta necesidad dio origen a una solución diferenciadora en el sector: el **servicio combinado de Trastero + Mudanza**.

Esta propuesta responde a una realidad del mercado. En muchas ocasiones, quienes necesitan un trastero también requieren una mudanza y viceversa, pero la falta de coordinación entre ambos servicios genera complicaciones, costes adicionales y pérdida de tiempo. La solución de Metrecubic integra estos procesos en una única oferta eficiente, simplificando la experiencia del cliente y optimizando los recursos de la empresa. La posibilidad de contratar un **“servicio llave en mano”**, donde el cliente solo debe indicar qué necesita y cuándo, ha sido uno de los mayores atractivos del modelo.

La evolución de este modelo ha sido progresiva. En sus inicios, Metrecubic ofrecía un **furgón gratuito** para facilitar el traslado de pertenencias hasta el trastero, una ventaja valorada por los clientes, pero limitada en alcance. Con el tiempo, la demanda de servicios más completos impulsó la subcontratación de empresas de mudanzas, lo que permitió expandir la oferta. Sin embargo, la externalización presentaba inconvenientes: falta de control sobre la calidad del servicio, dificultades en la coordinación logística y riesgos en la manipulación de los enseres. Esto llevó a la empresa a buscar una solución que le permitiera **garantizar un servicio uniforme y de calidad** en todos sus centros.

En 2016, se dio un paso clave con la creación de un **equipo propio de mudanzas**, dotado de diversos vehículos y operarios especializados, lo que garantizó un control total sobre el servicio. La incorporación de **elevadores monta muebles** permitió gestionar mudanzas de mayor envergadura, aumentando la eficiencia y competitividad y reduciendo riesgos. Este avance no solo mejoró la calidad del servicio, sino que también permitió una optimización de los tiempos y un mejor aprovechamiento de los espacios en los trasteros, asegurando que los clientes pudieran almacenar sus pertenencias de manera más efectiva.

En la actualidad, el **producto combinado de Trastero + Mudanza** se ha consolidado como una de las principales fortalezas de Metrecubic. En 2024, la empresa ha gestionado **más de 260 servicios combinados**, una cifra que refleja el alto grado de aceptación por parte del mercado. Los clientes han encontrado en esta solución una forma más cómoda, segura y económica de gestionar su mudanza, con ventajas claras como la eliminación de intermediarios, una mayor flexibilidad en horarios y la personalización de servicios según sus necesidades.

El perfil de los clientes también ha evolucionado. Mientras que en los primeros años el servicio estaba dirigido principalmente a **particulares que necesitaban ayuda en pequeñas mudanzas para ocupar trasteros entre 1 a 4 m2**. En la actualidad el modelo capta la atención de particulares en proceso de mudanza completa por reforma de vivienda u operaciones de compra-venta y de **empresas y profesionales** que necesitan soluciones de almacenamiento

temporal o traslados logísticos de empresas/oficinas/comercios. La posibilidad de contratar un servicio integral, con asesoramiento especializado y una atención completamente personalizada, ha hecho que la demanda siga en aumento y sobre todo de trasteros de tamaños grandes.

Además del impacto en la experiencia del cliente, esta innovación ha supuesto un crecimiento significativo en la **ocupación de trasteros de mayor tamaño** y de **larga duración**. La estancia media en los trasteros contratados dentro de este paquete oscila entre **6 y 9 meses**, con un tamaño promedio de **9 m²**, lo que ha generado **387.000 € en ingresos en 2024**, representando el **26% de la facturación total** en la línea de negocio de almacenaje. Esta sinergia ha permitido maximizar la ocupación de trasteros, especialmente los de mayor tamaño, con una mayor estabilidad en la facturación y un incremento en la fidelización de clientes.

El modelo de negocio se ha reforzado con una estrategia de marketing y atención al cliente alineada con esta propuesta de valor. A través de la web, el blog y redes sociales, se han potenciado los beneficios del servicio combinado, compartiendo casos de éxito y optimizando la visibilidad en buscadores. La atención personalizada, en especial vía telefónica, ha sido un pilar clave para comunicar las ventajas del servicio, resolver dudas y fidelizar a los clientes. En este sentido, el contacto directo con los ellos ha permitido comprender mejor sus necesidades y adaptar la oferta de manera más precisa, generando un alto nivel de confianza.

Uno de los mayores logros conseguidos con esta estrategia ha sido la **construcción de una sólida reputación online** basada en la experiencia del cliente. La satisfacción alcanzada con el servicio combinado se ha traducido en **más de 1.100 reseñas en Google My Business**, con una valoración media de **4,8 sobre 5**. Este reconocimiento público no solo refuerza la confianza de futuros clientes, sino que también consolida la posición de Metrecubic como un referente en el sector, demostrando la calidad y fiabilidad de su propuesta. La transparencia en las valoraciones y la respuesta proactiva a las opiniones de los clientes han sido clave para fortalecer esta reputación y convertirla en una ventaja competitiva.

El éxito del modelo de Metrecubic de Trastero + Mudanza permite replicarlo a otros operadores de Self-storage donde no se incurra en competencia de almacenaje para evitar conflicto de intereses. O sea, que el servicio de mudanzas lo puede ofrecer Metrecubic a empresas del sector que no cuenten con una estructura propia de servicio de mudanzas, estableciendo acuerdos de colaboración. Por ejemplo, al ser una de nuestras ubicaciones Sabadell podemos ofrecer a empresas del sector del Self-storage ubicadas en Barcelona, Badalona, Terrassa, etc. el servicio de mudanzas para que puedan ofrecer también el producto trastero + mudanza. Ya que en estas poblaciones no somos competencia en almacenaje.

En definitiva, la apuesta de Metrecubic por este modelo no solo ha reforzado su posicionamiento como servicio global y de calidad, sino que ha permitido diferenciarse de la competencia con una **propuesta integral que ofrece comodidad, ahorro y tranquilidad a los clientes**. La experiencia demuestra que la sinergia entre Self storage y mudanzas no solo es viable, sino que responde a una necesidad real del mercado con un impacto directo en la ocupación de los centros y la satisfacción del usuario. La combinación de innovación, eficiencia y atención al cliente ha convertido este servicio en una referencia en el sector, con un potencial de crecimiento y expansión a futuro que promete seguir marcando la diferencia.