

Sector: Carpintería Artesanal y Madera a Medida

# Por qué una carpintería artesanal pierde clientes ante una gran superficie

---

*La causa real detrás de la guerra de precios y cómo revertirla con visibilidad digital*

Carmen Conecta · Mayo 2025

Sector: Carpintería Artesanal y Madera a Medida

*Llevas años fabricando muebles a medida. Cada pieza lleva horas de trabajo, materiales seleccionados con criterio, un oficio que solo da la experiencia acumulada. Y aun así, el cliente entra, ve el presupuesto y te dice: "Es que en IKEA lo tengo por la mitad."*

Esa frase duele. No porque sea justa, sino porque sabes que no lo es. El problema no es tu precio. El problema es que el cliente no puede ver todavía lo que justifica ese precio. Y eso es un problema de visibilidad, no de valor.

## **El precio no es el problema. La percepción sí.**

Cuando un cliente compara tu presupuesto con el de una gran superficie, está comparando números en frío. No ha visto tu proceso, no conoce los materiales que usas, no sabe que dentro de diez años tu mueble seguirá en pie mientras el otro ya habrá pasado por el contenedor.

Y eso no es culpa suya. Es que nadie le ha explicado la diferencia de forma que pueda entenderla antes de llamarte. Ahí es exactamente donde entra la visibilidad digital.

**El cliente que elige IKEA no es tu cliente. Tu cliente es el que busca algo diferente pero aún no sabe que existes.**

## **Tres razones por las que el cliente elige la gran superficie**

### **1. No te encuentra cuando busca**

La mayoría de las decisiones de compra empiezan con una búsqueda en Google o en Instagram. Si tu carpintería no aparece, o aparece con una ficha incompleta y sin fotos recientes, el cliente potencial ya ha ido a otro sitio antes de saber que existes.

### **2. Lo que ve no le convence antes de llamar**

Si te encuentra pero tu presencia digital es escasa, sin proceso visible, sin testimonios, sin explicación del valor, el cliente no tiene argumentos para justificarse a sí mismo pagar más. La decisión de compra se toma antes de la llamada, no durante.

### **3. La gran superficie invierte en estar presente. Tú también puedes.**

IKEA o Leroy Merlin tienen presupuestos millonarios. Pero tienen una debilidad que tú tienes como ventaja: no pueden mostrar un proceso artesanal real, una historia de taller, un mueble hecho específicamente para una familia concreta. Tú sí. Y eso, bien comunicado, vale más que cualquier campaña de publicidad masiva.

***"No se trata de competir con las grandes superficies.  
Se trata de que el cliente correcto te encuentre antes de***

## ***comparar precios."***

### **Tres acciones concretas para empezar esta semana**

- **Graba tu proceso.** La próxima vez que estés en el taller, graba 30 segundos de trabajo real: la madera, la herramienta, el detalle del acabado. Sin guión, sin producción. Ese vídeo corto dice más sobre tu valor que cualquier texto.
- **Publica un antes y un después.** Elige un proyecto reciente y muestra el espacio antes de tu intervención y el resultado final. Añade dos líneas explicando el reto que tenía el cliente y cómo lo resolviste. Eso es contenido que las grandes superficies nunca podrán replicar.
- **Pide un testimonio a tu último cliente satisfecho.** Un cliente contento que describe en sus propias palabras por qué merece la pena tu trabajo es el argumento de venta más poderoso que existe. Pídele que lo escriba en Google o en tus redes. Un testimonio real vale diez fotos de producto.

#### ***Una pregunta para reflexionar***

*¿Cuántos de tus clientes actuales te encontraron buscando en internet, y cuántos llegaron solo por el boca a boca? Si la segunda cifra supera a la primera, tienes una oportunidad enorme por explorar.*

### **Tu oficio merece llegar a quien lo valora**

El sector de la carpintería artesanal está lleno de profesionales con un talento extraordinario que no consiguen los clientes que merecen porque nadie les ha enseñado a comunicar el valor de lo que hacen. Y no es una cuestión de presupuesto en publicidad. Es una cuestión de saber mostrar, con vídeos, fotos e historias reales, lo que tu trabajo significa para quien lo encarga.

Eso es exactamente lo que hacemos en Carmen Conecta: acompañar a carpinterías y artesanos a construir una presencia digital que refleje de verdad el nivel de su trabajo y conecte con el cliente que sí entiende su valor.

---

Si te ha gustado este artículo y quieres que creamos contenidos adaptados a las necesidades de tu negocio y de tus clientes,  
**contacta con nosotros.**

Estaremos encantados de escucharte.

**carmenconecta.es**

**estudio@carmenconecta.es · 634 365 471**

Carmen Conecta · Agencia de Marketing Digital · Murcia