

Cuestionario de Mejor Negocios para Regalos para Navidad

Nombre: Jesy Hernández Escrivá
Cargo: Socia y Directora Comercial

1- ¿Cómo y por qué decidieron crear un site especializado en Regalos para Navidad?

Tenemos una empresa, neo3w, que se dedica a la creación de proyectos personalizados en imagen e informática, y detectamos en las visitas comerciales a nuestros clientes, principalmente fabricantes de productos, que muchos de ellos no daban el paso a la venta de comercio electrónico, principalmente por desconocimiento, y otros porque les resultaba una inversión importante. Creímos que sería interesante servir de intermediario comercial de sus productos.

Un área interesante es la de regalos y surgió la oportunidad que fuera en regalos de navidad.

2- ¿Qué pasos llevaron a cabo para crearlo?

Los pasos que se realizan cuando creas una empresa nueva.

Una vez que tienes la idea de lo que quieres, realizas un tanteo de lo que hay en el mercado y las posibilidades que te puede ofrecer y si te es viable.

Una vez que tienes estos datos, te planteas enfocarlo de alguna manera diferente de tu competencia para lograr un sector de consumidores que sean los que elijan tu producto. ¿Qué enfoque puedes darle?: calidad, lujo, precios, seguridad, rapidez, personalización, buena atención. Uno de estos enfoques o varios. Tú sopesas oportunidades.

Como es venta de productos puedes tener el proveedor inicialmente o buscarlo, porque sin el no haces nada.

También debes tener en cuenta la logística y las formas y vías de pago.

Como es un negocio en Internet, con los datos de que dispones eliges la herramienta y la imagen que quieres ofrecer. Digo la herramienta, porque no siempre tienes porque usar Pasarela de Pago o un tipo estándar de página web para hacer comercio electrónico. Y la imagen es muy importante para transmitir lo que quieres decirle al cliente potencial.

3- ¿Dónde consideran que han de estar los puntos fuertes de una página web de este tipo?

Sobre todo en darle confianza al cliente de que va a recibir el producto que ha comprado.

Tienes que cumplir la LOPD y la LSSI que están estipulados para este tipo de negocios on-line.

4- ¿Cuándo comienza la campaña navideña para su empresa?

Cuando más temprano mejor, desde agosto o antes hay empresas que ya están haciendo los presupuestos para los regalos de navidad. Vendemos a particulares y empresas, pero principalmente a empresas ya que se pide un pedido mínimo en valor de compras.

5- ¿Qué tipo de productos son los más demandados por Internet? ¿por qué?

Actualmente todo tipo de productos tienen su oportunidad, lo que hay que establecer tu área de venta. Puede ser muy local e inmediato como la página web de un supermercado o una tienda de alimentación, o el vender bolsos y que tengas tu principal demanda en el extranjero. Pero para vender aquí tienes que dar mucha confianza, y para ello no sólo responder con inmediatez y dar signos de seriedad a tu cliente, sino también combinar tu publicidad y acciones comerciales, no limitarlas sólo a Internet, sino también combinarla con acciones comerciales y publicidad hechas tradicionalmente.

Así que te podría decir que todos los productos que existen que son los más demandados, porque lo son, y puedes verlo si buscas en Internet, y también que todos se compran. Pero para tener más éxito uno como vendedor lo que hay que saber es como enfocar la venta.

6- ¿Qué evolución han notado (en cuanto a gustos, gastos, productos más demandados, confianza...) en esta última campaña frente a otras anteriores también realizadas en Internet?

Los clientes demandan actualmente personalización y productos diferentes, con un toque especial, se ha notado más demanda de estos productos. Los pedidos de cesta y lotes de navidad se han mantenido, pero ha aumentado el pedido en productos “caprichos”.

En cuanto a gastos es más o menos igual, y me refiero al presupuesto que se estipula para cada tipo de empresa o particular en comprar regalos para navidad, lo que si hay es más confianza en decirse a pedirlo por Internet.

7- ¿Cómo consideran que está modificando este medio, Internet, los hábitos de compra españoles?

Internet aunque no se utilice para comprar on-line por un porcentaje de los españoles, que con el tiempo ha ido aumentando los que compran en internet, si te puedo asegurar que un porcentaje muy importante lo utiliza para consultar e informarse de los productos antes de ir a comprarlos a la tienda, o a la agencia, etc.

8- ¿Cuáles son sus expectativas para estas Navidades?

Como hay más confianza, pues han sido mejores que las del año anterior. Y digo así porque todavía hay venta a estas fechas diciembre; pero el grueso de la venta en nuestro caso se realiza antes de estas fechas de mediado de diciembre.

9- ¿Qué otro tipo de actividades realizan en el resto del año?

Nos dedicamos a la creación de páginas y aplicaciones web, así como a la creación de imagen corporativa, todo el año. Neo3w además pertenece a un grupo BKN Solutions que ofrece servicio integral a empresas. La venta on-line de regalos para navidad (regalosparanavidad.es) es una empresa que funciona en campaña desde agosto hasta diciembre; pero que hay que preparar un par de meses antes. Tenemos también en proyecto otra página de comercio electrónico especializada en regalos (tengounregalo.com) que saldrá para el próximo año y que funcionará durante todo el año, de la cual tenemos proveedores; pero que si hay algún fabricante con alguna propuesta interesante en esta especialidad, siempre se puede considerar y ampliar en ofertas al público.

Entrevista realizada por:

Javier García

Mejor Negocios

C/ Orense, 35. Esc. Izq. 6º B | 28020 Madrid

Tel. 91 556 30 97 | www.mejornegocios.com

Diciembre 2007