

TECHNOPETS

Importación de productos tecnológicos de calidad para las mascotas y sus dueños

www.technopets.com

Lina Muriel y Augusto Vargas prevén saltar este año a Francia y Portugal.



MASCOTAS

Su objetivo es que las mascotas y sus dueños permanezcan conectados en todo momento. Technopets, fundada por Lina Muriel y Augusto Vargas, selecciona y prueba productos tecnológicos de proveedores a nivel mundial (que se comercializan en mercados más exigentes como Francia, Alemania, Suiza o Estados Unidos) y los adapta al mercado y a las necesidades de los clientes españoles. "Utilizamos como canales de venta el offline (a través de nuestra fuerza de ventas) y el online (a través de la página web y las redes sociales). Nos interesa conectar sentimientos y emociones entre los animales de compañía y sus dueños. Además, destinamos parte de nuestros beneficios a colaborar con Hogram (Hogar para la Recuperación de Animales Maltratados) como parte de nuestro programa de responsabilidad social corporativa". Muriel subraya, de forma especial, el servicio personalizado que prestan tanto a las tiendas como al cliente final y que "nos volcamos en las necesidades del mercado español, adaptando los productos, manuales

de instrucciones y el catálogo de productos con el propósito de educar a las tiendas y al cliente final, también como les asesoramos durante el proceso de compra y sobre el uso de los productos".

CONTROLAR A LA COMPETENCIA

Una de las señas de identidad de esta empresa es que realizan continuamente estudios de investigación tanto sobre las tendencias del mercado como sobre los movimientos y actividades de sus competidores, "con el objetivo de ver cómo podemos seguir diferenciándonos. Es fundamental tener el conocimiento de las acciones de la competencia en todos los canales y en las diferentes zonas del país".

Este conocimiento les ayuda también a seleccionar los mejores productos para mascotas que se venden en el mundo. "Empezamos a crear la demanda en el canal presencial y en el online, para medir su nivel de aceptación. Y con esa información, cerramos las negociaciones con los proveedores para empezar la gestión comercial de forma masiva".

En sólo tres meses de operaciones han vendido 10.000€

APP



Luis Miguel Gil (izda.) y Óscar de los Santos prevén facturar unos 30.000 euros.

M'ENTTA

Canal de venta para los agricultores

www.mentta.es

Un problema les llevaba tiempo rondando por sus cabezas: ¿por qué era tan difícil encontrar tomates con sabor a tomate? Óscar de los Santos y Luis Miguel Gil decidieron volcar su experiencia en resolver este problema. Y la solución es M'entta, un marketplace, que opera en el sector de la alimentación, y que permite, a través de una app para iOS y Android, comprar productos frescos, naturales y de calidad directamente a sus productores, que son quienes se los envían a los clientes finales en 48 horas.

CANAL DE VENTA PARA PRODUCTORES

"Por un lado, servimos de canal de ventas digital para pequeños y medianos productores, que quieren dar a conocer su género y que, en muchas ocasiones, no tienen los conocimientos o los medios para poder hacerlo. Y, por otro, facilitamos la compra a nuestros clientes con productos de una calidad que no se encuentra en el supermercado, dándole además la opción de hacer la gestión a través de su móvil o tablet", explican estos emprendedores, que han invertido en este proyecto unos 15.000 euros. Su modelo de negocio se centra en ayudar a incrementar las ventas de los pequeños productores, así "cuanto más ganen nuestros vendedores, más ganamos nosotros".

FOTOS: GEMA CHECA, PEPO HERRERA Y LUCÍA YBARRA.