

Jesy Hernández Escrivá, socia y directora comercial de Regalos para Navidad

#Los clientes demandan personalización y productos diferentes#

Jesy Hernández Escrivá, socia y directora comercial de Regalos para Navidad

J. G. MejorNegocios.com

¿Cómo y por qué deciden crear un site especializado en regalos para la 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.

¿Qué pasos llevaron a cabo para ello?

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 es viable.

Con esos datos, te planteas enfocarlo de manera diferente a la 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. En la venta de productos puedes tener el proveedor inicialmente o buscarlo, porque sin él 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. La herramienta, porque no siempre tienes por qué 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.

¿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.

¿Qué tipo de productos son los más demandados en Internet?

Actualmente todo tipo de productos tienen su oportunidad, lo que hay que hacer es establecer tu área de venta. Pero para vender en Internet tienes que dar 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 combinarlas con acciones comerciales y publicidad tradicionales. Para tener más éxito como vendedor lo que hay que saber es cómo enfocar la venta.

¿Qué evolución ha notado en esta última campaña frente a otras anteriores?

Los clientes demandan actualmente personalización y productos diferentes, con un toque especial, y se ha notado una mayor 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 de cada tipo de empresa o particular destinado a comprar regalos para navidad. Lo que si hay es una mayor confianza en Internet.

¿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 durante todo el año. Neo3w pertenece al grupo BKN Solutions que ofrece servicio integral a empresas.

La venta online de regalos para navidad (www.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 (www.tengounregalo.com) que saldrá para el próximo año y que funcionará durante todo el año. Ya tenemos proveedores, pero que si hay algún fabricante con alguna propuesta interesante en esta especialidad, siempre se puede considerar y ampliar la oferta al público.

¿Dónde cree que han de estar los puntos fuertes de una página web de este tipo?

Sobre todo en dar la confianza al cliente de que va a recibir el producto que ha comprado. Tienes que cumplir además la LOPD y la LSSI que están estipulados para este tipo de negocios online.

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

Aunque muchos todavía no utilicen Internet para comprar online, cada vez menos, hay un porcentaje muy importante que lo utiliza para consultar e informarse de los productos antes de ir a comprarlos a la tienda o a la agencia.

Edita: MejorNegocios.com