

Inuntji

La plataforma gratuita, fácil y divertida para crear nuestras propias tiendas online

Inuntji es una plataforma de reciente creación con la que cualquier persona puede diseñar su propio ecommerce de aspecto completamente profesional de una manera sencilla, cómoda y gratuita. Así nos olvidamos de dominios, alojamientos, software, códigos, etc., pues lo único que necesitamos es una dirección de correo electrónico y una contraseña.

Cada vez hay más comercios que deciden abrir una nueva vía de mercado con la creación de una tienda online, con la que pueden llegar a consumidores de todo el mundo. También es una tendencia creciente el número de personas que realizan sus manualidades y las ponen a la venta a través de un portal en internet.

Está comprobado que la inversión que se requiere para crear una tienda online se sitúa entre los 2.000 y los 3.000 euros, una suma que no está al alcance de todos los bolsillos, y menos en los tiempos actuales. Por ello, los responsables de Inuntji ofrecen una plataforma completamente profesional de manera gratuita para que los usuarios puedan comercializar sus artículos. De esta forma, pueden destinar la inversión que en principio hubieran precisado para diseñar el portal a la ges-



tión de campañas publicitarias orientadas a generar tráfico hacia sus páginas web.

Pasos a seguir

Con Inuntji, aquellas personas que estén interesadas en crear una tienda online tan sólo tienen que darse de alta en la plataforma por medio de un e-mail y de una contraseña e introducir los artículos y los precios que consideren oportunos. Da igual el tipo de producto que comercialicen y los conocimientos informáticos que tengan, ya que el lema de

los responsables de esta herramienta es "Fácil, gratis y divertido".

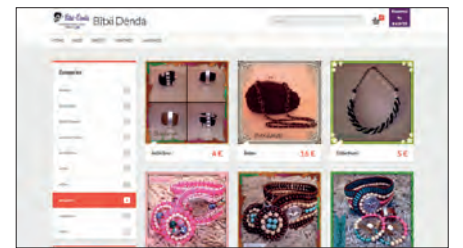
Hasta ahora, los usuarios más interesados en montar sus ecommerce guardan relación con los ámbitos de la telefonía, moda, textil y manualidades. El área geográfica inicial ha sido el territorio español, si bien la globalidad de internet les ha llevado a tener contactos con personas de todo el mundo, especialmente de Sudamérica.

Otras ventajas, aparte de la sencillez y gratuidad, la encontramos en la plataforma de pago con la que podemos trabajar, donde incluyen los métodos más habituales (Paypal, IUPay, TPV Virtual, etc.), y en el transporte de la mercancía, ya que ofrecen la opción de que, con un simple clic, venga una empresa a recoger el producto y lo envíe a su destinatario por un precio más económico que hacerlo directamente por nuestra cuenta. También proporcionan a cada usuario y cliente los certificados correspondientes de compra segura online.

Toda la plataforma está disponible en español e inglés, y muy pronto lo estará también en varios idiomas más.

¿Cómo se financian?

Llegados a este punto, los responsables de Inuntji reconocen que les suelen preguntar por su forma de financia-



ción. Es decir, si la plataforma es gratis, ¿qué beneficio obtienen ellos? La respuesta es sencilla: con el servicio básico se incluyen una serie de plugins gratuitos, pero en caso de que la tienda online sea más sofisticada, también ofrecen otros plugins de pago por medio de una cuota que puede oscilar entre el euro y los cinco euros mensuales.

Por tanto, el negocio de Inuntji se centra en obtener el máximo volumen de usuarios posible, y en este sentido, sus objetivos son bastante ambiciosos, pues se han marcado como reto llegar a los 6.000 usuarios activos en junio de 2015. En esa fecha, además, habrán adaptado toda esta plataforma de creación de tiendas online al terreno móvil o pequeño formato (smartphones, tablets, etc.) para facilitar al máximo su manejo y utilización.



Más Información
www.inuntji.com

Vocem Del teléfono directamente al cliente final

Vocem es un centro de llamadas situado en Santander que, de la mano de un gran equipo de profesionales, ofrece entre otros, servicios de televentas, encuestas telefónicas, concertación de citas, asistencia técnica, mailing, atención al cliente y cobros, orientados a Pymes. Su finalidad es aportar a los empresarios un valor diferencial: "nos implicamos con ellos hasta el punto de convertirnos en su aliado estratégico, haciendo de sus objetivos los nuestros". Nos lo explica su gerente, Alicia Gómez.

En los tiempos complejos que aún corren, el objetivo principal de Vocem es "apoyar y enseñar a los empresarios a reflotar sus empresas, buscando soluciones a través de la promoción de sus productos o servicios directamente al cliente final, con campañas telefónicas asesoradas por nosotros, con precios muy asequibles para ellos. El fin es conseguir que aumenten sus ingresos y crezcan como empresa, a la vez que generarles ahorro tiempo y de dinero", asegura la gerente de esta empresa cántabra.

Para que su trabajo sea profesional y, lo más importante, efectivo, la empresa se centra primero en conocer las necesidades, inquietudes, políticas y objetivos de sus clientes, realizando un estudio completo para saber cuáles son sus expectativas sobre el resultado. "Somos una empresa compuesta por gente joven y dinámica, pero con una gran experiencia en el ámbito de servicios a empresas -afirma su responsable-. En el

desarrollo de nuestra actividad somos referentes, tanto por la vocación innovadora e inminente práctica de nuestros métodos de marketing, como por la elevada cualificación de nuestros trabajadores. Todos ellos, además, hablan un excelente castellano".

Vocem enfoca su trabajo en empresas de cualquier tamaño y sector. "Cualquier servicio o producto es vendible a través del teléfono: un fin de semana en un hotel, la venta de pan a domicilio, productos delicatessen, cobros de deuda, etc.", apunta Gómez.

Servicios de calidad orientados a objetivos

Preguntada por la efectividad del servicio y por la razón del aumento de las ventas, la gerente de Vocem asegura que los resultados se consiguen "porque a través del teléfono se llega directamente a cientos de clientes finales en poco tiempo, ya que se emiten muchas llamadas (se llega a un 90% más de clientes al día), por lo que la posibilidad de venta aumenta. Nuestros te-



leoperadores explican con detalle al cliente los beneficios del producto o servicio que venden, haciendo que lo consuma en el momento de la llamada. Contamos con profesionales con una formación previa del servicio o producto a ofrecer, lo que significa que lo conocen como la propia empresa que lo provee, por lo que el aumento de ingresos es rápido".

"Nuestros profesionales -añaden- tienen unas pautas muy claras y estrictas, marcadas por Vocem, que atienden a principios de respeto, educación, trato agradable y una explicación perfecta para que no haya lugar a dudas. A su vez, estos teleoperadores son supervisados por coordinadoras que escuchan las conversaciones telefónicas diaria-

mente para corregir y dirigir la conversación en caso de que fuera necesario, orientadas al éxito. Todas las llamadas son grabadas, de modo que pueden ser escuchadas por el cliente en caso de solicitarlo, y a la finalización de la campaña se entrega un reporte con el resultado".

Vocem es una compañía española que ha apostado por la vocación de servicio al cliente y las nuevas tecnologías como motores fundamentales de sus procesos, contando con centros de datos avanzados desde donde ofrece cobertura y soporte nacional.

Más Información
www.vocemservicios.com
Tel. 942 764 641