

ENTREVISTA

“Somos una Web que piensa en el beneficio y satisfacción de todos”

Enrique Blanes y María Llopis Socios de The Best from Spain

aceitejamyqueso.com surge de la mano de dos jóvenes emprendedores, Enrique Blanes y María Llopis, a raíz de que varios de sus amigos estaban trabajando o estudiando en el extranjero. Decidieron entonces proporcionarles aquello que más les gustaba y echaban de menos, nuestra comida. Ahora, esta Web no deja de recibir visitas; ¿las claves?: Calidad, Variedad y Precio.

¿Cuándo se crea este portal, “aceitejamyqueso.com”?

A principios de este año, tras mantener varias conversaciones con nuestros familiares, nos picó el gusanillo de emprender un negocio, y empezamos a buscar ideas.

¿Cuáles son los productos “de la tierra” y servicios que ofrecen?

En nuestra página Web la gente podrá encontrar todo aquello que desee, desde aceite, jamón y queso hasta vino, encurtidos, comidas típicas (fabada, cocido, callos...) y comidas delicatosen (carrilleras, carne estofada...). Todo esto con la comodidad de comprarlo desde casa, estés donde estés, y recibirlo a la puerta de casa o mandarlo como regalo a cualquier dirección.

¿A qué consumidores se dirigen?

En un principio, esta página se creó para todos aquellos españoles que por diversos motivos se encuentran fuera de España. Sin embargo, nuestro mercado está abierto para todo tipo de públicos; es decir, extranjero y español.

¿Qué les distingue de otros portales y empresas?

Nuestra empresa se caracteriza por proporcionar, cueste lo que cueste, la satisfacción de nuestros clientes. Poseemos un buzón de sugerencias, bien sea para cambios o para añadir

cualquier producto que no encuentre en nuestra página, a pesar de que tenemos un amplio abanico de productos. También hemos adaptado nuestros precios a la situación económica. Otra de nuestras principales características es el precio de los gastos de envío: ofrecemos un 50% o 100% de descuento, dependiendo de la situación geográfica del cliente.

Sus proyectos de futuro pasan por...

Complacer las necesidades del cliente, ya que nuestros clientes son lo más importante. Somos una Web que piensa en el beneficio y satisfacción de todos ellos.

Además, esperamos poder abrir mercado en cualquier parte del mundo.

Además destacarían...

Somos personas con muchísimas ganas de trabajar y con grandes expectativas de futuro. Nos consideramos muy responsables y queremos transmitir nuestro entusiasmo y tesón a través de nuestros envíos a cualquier persona. Queremos que los clientes se sientan como en casa.



■ **“Queremos transmitir nuestro entusiasmo y tesón a través de nuestros envíos a cualquier persona. Queremos que los clientes se sientan como en casa”**



MÁS INFORMACIÓN
www.aceitejamyqueso.com

ENTREVISTA

“Ofrecemos fruta con sabor con la comodidad de comprar online”

José Luis Montesino socio fundador de comefruta.es

Comefruta.es es una iniciativa nacida para que el público pueda adquirir cómodamente y desde casa frutas con el sabor de siempre. Hablamos con su responsable, José Luis Montesino.

¿Qué ofrece comefruta.es dentro de la amplia oferta de comercio electrónico?

Lo que ofrecemos es muy sencillo: fruta fresca de temporada con sabor. Todos sabemos lo sano que es consumir frutas y hortalizas, pero los modelos de distribución actuales priman la duración de la fruta y su resistencia al transporte en perjuicio del sabor. Nosotros queremos potenciar su consumo, pero mediante frutas con las que se pueda disfrutar comiendo.

¿Qué hueco de mercado pretenden cubrir?

Un reciente estudio de OCU refleja que más del 90% de los consumidores están insatisfechos con el sabor de la fruta que consumen. Con nuestro modelo

logístico y de venta por Internet hemos logrado que ese mismo porcentaje valore el sabor de nuestras frutas como bueno o muy bueno.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nos dirigimos a hogares y empresas. En el primer caso, si seguimos la recomendación de 5 piezas de fruta al día, cualquier hogar debería consumir al menos nuestro combinado de 4,5 Kg. en una semana, aunque nuestro pedido medio está por encima de 8 Kg. En cuanto a las empresas, cada vez es más habitual tener manzanas y otras frutas a disposición de los empleados, ya que mejoran la salud, la satisfacción y también la productividad, al poder consumirse en el lugar de trabajo.

¿De qué clase de productos estamos hablando?

Ya está muy arraigada la venta de

cajas de naranjas o tomates a través de Internet, aunque nuestras economías de escala y nuestra logística nos permiten vender a un precio muy inferior. También comercializamos otras frutas difíciles de encontrar directamente en el agricultor, como mangos, caquis, uvas, granadas... También ofrecemos cajas combinadas con varias frutas y suscripciones con un precio fijo por semana o quincena para quienes no quieren preocuparse cada semana de elegir la fruta.

¿Dónde está el secreto del éxito?

Para conseguir un excelente sabor en frutas hay tres aspectos especialmente importantes: la variedad de la fruta, el grado de madurez en su momento de recolección y el tiempo que transcurre desde ésta hasta que se consume. En comefruta.es seleccionamos las frutas, aseguramos la trazabilidad y apostamos por una logística basada en una entrega semanal para garantizar que el tiempo desde



que se recoge la pieza hasta que llega al consumidor sea mínimo.

¿Qué objetivos se han planteado para seguir creciendo?

Nuestro reto ahora es darnos a conocer fuera del mundo online ya que hasta el momento nuestras campañas han sido en Internet y las redes sociales. Nuestro modelo aporta importantes ventajas en calidad y precio respecto al modelo tradicional, pero hay que romper aún algunos prejuicios para quien piensa que comprar así es hacerlo a ciegas.



MÁS INFORMACIÓN
www.comefruta.es

