

Resumen Ejecutivo: Tiendas Online Xopie

Proyecto de negocio creado por Gerald Manau Huerta y Jordi Ferrer Cancho. Socios igualitarios bajo la entidad jurídica Manafer Solutions S.L. con oficina en Lleida, España. Web: www.xopie.com.

Concepto de negocio. Xopie es un sistema de creación de tiendas online. Permite crear de forma fácil a un usuario, sin conocimientos técnicos, una tienda virtual en cuestión de varios minutos. Además ofrece todos los servicios adicionales necesarios para que la venta online de sus clientes sea un éxito.

Ventajas competitivas. Las tiendas se crean al momento en cuestión de minutos. No se requieren de conocimientos técnicos. Las tiendas son fáciles e intuitivas gracias a tests realizados con usuarios reales en la aplicación. Ofrece de distintos planes de tienda según las necesidades de los clientes. Los precios del servicio y características ofrecidas son de las más competitivos del mercado y dispone de un plan gratuito para la captación de clientes. Las tiendas pueden funcionar como B2C, B2B o Catálogo. Dispone de gran variedad de formas de pago y envío preconfiguradas. Eficaz atención al cliente vía email (tiempo respuesta medio menor 30 min.).

Innovación. Xopie tiene la misión de convertir el comercio electrónico en un medio accesible para un gran público, superando las barreras económicas y técnicas. Su inmediatez en la creación del servicio, facilidad de uso y acompañamiento constante propician que todo tipo de autónomos y empresas se aventuren a explorar y aprovechar este nuevo canal de ventas.

El mercado. Todas las cifras de los pasados años y las predicciones de futuro apuntan, a pensar de la crisis, a un crecimiento y expansión del ecommerce en España y a nivel mundial. Las empresas son cada vez más conscientes de que el ecommerce es un canal de futuro y un canal de venta adicional para su negocio. Como dificultades en el mercado encontramos que en España el porcentaje de uso de internet en los hogares, aunque crece cada año, es uno de los más bajos de Europa. Otra dificultad para el negocio es la falta de madurez de los vendedores y compradores en España, aunque tomando como referencia otros más avanzados todo apunta a una maduración en un plazo de uno a dos años.