



Florerías virtuales "Una web amigable atrae mayor número de clientes"

Esteban Ibacache, dueño de Eflores, explica cómo estando atento a los consumidores ha logrado crecer un 40% al año.

Pág. 6-7



IMPORTACIONES

Sepa cómo traer un producto nuevo y posicionarlo en el mercado chileno.

5

Pág.

Novedades

Facilidades en pagos internacionales.

Pág. 4

Tecnología

Incorporar formas de comunicación innovadoras da un empuje a su negocio.

Pág. 8

Esteban Ibacache, dueño de Eflores

“Una web amigable atrae mayor número de clientes”

Esteban Ibacache siempre tuvo alma de emprendedor y cuando llegó el momento de armar su propio negocio no dudó en unir los dos mundos que más le apasionaban y que tenía mayor know how.

“Mi padre siempre se dedicó al negocio de la flores. Él, hasta el día de hoy, vende flores al por mayor en el Terminal de Flores de Santiago, lo que hizo que siempre estuviera rodeado de ellas y aprendiera cómo se manejaba el negocio”, explica el emprendedor.

El otro mundo que motivaba

Esta microempresa ha usado la tecnología para posicionar su negocio basado en el servicio, la calidad y la puntualidad en la entrega.

a este empresario era la tecnología, lo que ha ayudado a mantener a la vanguardia el negocio. “Antes de comenzar con Eflores yo trabajé de publicista creando sitios web, lo que me dio la certeza de la importancia que tiene esta herramienta tecnológica en el desarrollo de los negocios y cómo una buena página, amigable e

interactiva puede atraer un

Hacerle frente al crecimiento

Eflores nació hace 4 años como una empresa familiar y se ha mantenido así hasta hoy en día ya que de las 4 personas que conforman la empresa, tres son familiares. “Cuando empecé tenía la idea, pero no quería dejar mi trabajo estable

mayor número de clientes”, aclara el microempresario. hasta saber que había mercado para mi negocio, así que trabajé con mi hermano, yo ponía la idea de negocio y él hacía los repartos a domicilio”, cuenta Esteban.

Hoy la empresa crece 40% anualmente, “imagínate que el mejor mes del año anterior es como uno normal al año siguiente”, explica.

¿Cómo han debido afrontar el

crecimiento?

Esó ha sido uno de los principales problemas, porque en un principio, cuando se retiró mi hermano, yo trabajaba solo, compraba los insumos, confeccionaba los productos y los repartía. Con el crecimiento del negocio, me di cuenta que no podía seguir funcionando solo y fui integrando a familiares. Esto fue muy bueno porque me dejó más tiempo para dedicarme a la plataforma tecnológica que nos conecta con los clientes.

¿Por qué consideran que internet es tan importante?

La base del negocio es internet, no hay una tienda donde la gente pueda ver los productos, por lo que internet pasa a ser nuestra única vitrina y el único punto de unión con los clientes. Cualquier requerimiento que hagan por la página tenemos que estar atentos para responderlo de inmediato.

¿Cuál ha sido la clave para que un negocio virtual tenga éxito?

Muchas personas creen que un negocio virtual es hacer la página y listo. Pero no, crear la página es sólo el principio. Lo importante es dar un buen servicio. Las flores no son un producto de compra diaria, por lo que una persona que quedó descontenta, nunca volverá,



El empresario explica que una ventana virtual amigable hace que el proceso de compra sea más eficaz.

Esteban cuenta que actualmente están importando rosas desde Ecuador.



pero el que quedó satisfecho con el producto volverá siempre. Es que en este negocio hay muchos detalles que tomar en cuenta, como la calidad, que llegue con el mensaje correspondiente, el día indicado, con rapidez. ¡Imagínate cómo quedamos para el día de la madre que es el mejor día del año!

¿Cómo se preparan para el día de la madre?

Para ese día tenemos que anticiparnos con muchos días, porque la demanda es increíble y hay que cumplir a la perfección todos los pedidos. Tenemos que contratar más gente, tener más insumos, etc... Lo importante es cumplirle al cliente con todos sus requerimientos, estar atentos a todos los detalles y si estamos copados, no atendemos más órdenes... es que lo importante es



que los pedidos los tomemos bien y los clientes queden contentos y satisfechos con nuestro trabajo.

www.etlores.cl

Pymes *al día*

EXPO COMERCIO 2008 LA FLORIDA APOYA A SUS EMPRENDEDORES

Con la presencia del alcalde Pablo Zalaquett y cerca de 100 microempresarios de La Florida que presentaron muestras en vivo de una producción eficiente y óptima de pan, se desarrolló la Expo-Comercio 2008, la que contó con la colaboración de Banco Nova y Maquipan Chile S.A..

Además de la muestra de productos en el lugar, se ofrecieron talleres de capacitación a los pequeños emprendedores pertenecientes a los rubros de panadería, pastelería, restaurantes y alimentos, con el fin de que aprendan de mejor manera el manejo del equipamiento así como la eficiencia al momento de generar algún producto en sus negocios o almácenos.

El alcalde de La Florida, Pablo Zalaquett, reflejó su conformidad por el masivo apoyo que tuvo la Expo-Comercio 2008 en su primer día e hizo un llamado a invertir aún más en la comuna. "Invito a todos los microempresarios de la comuna a que crucen el río junto a La Casa del Empleado,

que se atrevan y que encuentren en nosotros un verdadero apoyo para sus negocios, ya que sólo a través de la inversión se pueden obtener resultados positivos", señaló el edil. Banco Nova, por su parte, fue el encargado de entregar créditos a tasas y plazos preferenciales para todos los microempresarios de La Florida que llegaron hasta el encuentro, quienes además tuvieron la oportunidad de degustar las muestras hechas por la importadora y comercializadora de equipamiento gastronómico Maquipan Chile S.A..

En la ocasión, ante cerca de 100 microempresarios, se hicieron muestras en vivo de una producción eficiente y óptima del pan.



Las Pymes aumentan sus envíos

gracias a los TLC de Chile

En el último tiempo, Chile ha firmado interesantes TLC, los que traen como efecto la obtención de aranceles cero, o casi cero para exportar productos a más de 50 países, accediendo a un mercado de más de 3.000 millones de personas que representan el 83% de la economía mundial. Gracias a estos tratados y a la caída del dólar, hoy se abre una gran oportunidad de negocios para las Pymes, aumentando de forma constante el número de chilenos interesados en realizar negocios con China u otras regiones.

Bajo este escenario, cada vez es más común para las Pymes exportar e importar variados productos hacia y desde insólitos lugares. Para quienes están comenzando a involucrarse en el rubro de los envíos, es de carácter vital, comprender la importancia de realizar los procesos de forma correcta y en el momento adecuado.

"La demora de tan sólo unos días en la llegada de un producto puede significar altísimos costos para las Pymes".

La demora de tan sólo unos días en la llegada de un producto puede significar altísimos costos para las Pymes, ya que la competencia pone en el mercado el mismo producto, puede pasar la necesidad, entre otros efectos. En este momento, en que las empresas de courier pueden ser un elemento clave y de apoyo en el proceso de exportación e importación, ofreciendo variados servicios como alineación, guía y colaboración con trámites, evitando demoras

ras y problemas de desaduanamiento.

Además, es importante recordar que para realizar los envíos se debe contar con una máxima comunicación, contactos, amplias redes de trabajo y con una completa información del destino, de los trámites necesarios, permisos, ya que o si no pueden jugar en contra los horarios, feriados locales o las diferentes formas y normas de trabajo.

Es trascendental que las Pymes confíen y se atrevan a solicitar a la industria del courier, ya que la experiencia, las redes mundiales y el mix de las rutas dan como resultado el exitoso traslado, de cualquier cosa permitida, a los lugares más inesperados.

MARCELO PEREZ
GERENTE GENERAL DE TNT EXPRESS



Consejos