

Las empresas opinan que los mercados electrónicos multisectoriales son un complemento útil

“Ser miembro de Alibaba complementa nuestra forma tradicional de hacer negocios.” Para nosotros es una herramienta útil a la hora de comercializar nuestros productos. Aunque su empresa venda productos de muy bajo valor, no necesita aumentar mucho las ventas para recuperar la inversión inicial.”

Entrevista a Morgan Nylander, Presidente del consejo de administración, por Mikael Vahlquist, eMarket Services



Sector	Papel y pasta / Multisectorial
Sede	Kvissleby, Suecia
Empresa	Specialprodukter i Sundsvall AB
URL	Sin URL
Productos comercializados	Equipo de segunda mano renovado para el sector de la pasta y del papel
Descripción de la empresa	Empresa comercial, 2 empleados
Mercado electrónico	Alibaba.com
URL mercado elec.	www.alibaba.com
Descripción del mercado electrónico	Mercado electrónico multisectorial global destinado a proveedores de China, Corea y Singapur. 2.200.000 miembros registrados procedentes de más de 240 países y territorios. Productos y servicios de distintas categorías como agricultura, química, telecomunicaciones, equipamiento de oficina, electrodomésticos para el hogar, seguridad y protección, alimentación, regalos y artesanía. Posibilidad de introducir y buscar iniciativas comerciales. Para obtener más información sobre Alibaba le sugerimos que visite también nuestro directorio.

Historial

La cuestión que nos planteamos en eMarket Services es si las empresas suecas registradas en mercados electrónicos multisectoriales como Alibaba.com los utilizan activamente y si les resultan útiles.

Ya hemos encontrado empresas registradas en otros mercados electrónicos ¡que ni siquiera sabían que lo estaban! Para investigar sobre este caso práctico nos pusimos en contacto con empresas suecas registradas en Alibaba y nos dimos cuenta de que, si bien ninguna de las empresas contactadas ignoraba estar registrada, el nivel de actividad sí que variaba.

Una de las historias más interesantes que descubrimos fue la de la empresa Specialprodukter i Sundsvall AB.

Experiencia adquirida:

Al margen de comerciar con bienes de consumo o vender maquinaria para procesamiento de papel de segunda mano a través del mercado electrónico, las empresas han considerado que su afiliación era muy útil y rentable. Dicha afiliación podía ser desde gratuita hasta miembro de pago, que permite obtener un certificado de calidad. Las empresas utilizan Alibaba.com para buscar contactos. La propia transacción comercial, que incluye la tramitación de pedidos y la recepción de pagos, se efectúa empleando métodos tradicionales.

P: Háblenos de su empresa

Nuestro equipo tiene mucha experiencia en el suministro al sector del papel y la pasta de maquinarias de segunda mano y equipos eléctricos. Abarca desde pequeños artículos y piezas de repuesto hasta maquinaria completa que se utiliza en el procesamiento de papel en productos como recipientes de papel, rollos de papel higiénico, etc.

El 70% de nuestras ventas son comisiones o contratos de compraventa y el resto se obtiene a partir de oportunidades de venta. Las máquinas que vendemos proceden de toda Europa y se venden en todo el mundo, incluso en lugares tan alejados como China o la India.

¿Cuánto tiempo hace que son ustedes miembros de Alibaba.com?

Somos miembros de Alibaba.com desde julio de 2001. En mayo de 2003 solicitamos un TrustPass por medio de Dun & Bradstreet y al mismo tiempo empezamos a utilizar activamente Alibaba.com.

Explíquenos en qué consiste un TrustPass

Asina Cis, un organismo de créditos, es quien emite el TrustPass. Se trata simplemente de verificar la identidad de la empresa y de la autoridad para representarla. El TrustPass nos ha aportado una serie de ventajas. Nos ha permitido presentar más información sobre nuestra empresa y productos. También nos ha permitido acceder a más información sobre otras empresas registradas en Alibaba. Ayuda a crear confianza.

¿Qué efectos ha tenido hasta este momento la afiliación a Alibaba.com?

En nuestro negocio es frecuente que una venta se realice en el plazo de un año o año y medio. Hasta ahora, la afiliación a Alibaba no ha permitido cerrar ninguna venta, pero ya se están tramitando algunas con los primeros clientes. Durante el año pasado recibimos aproximadamente 1000 solicitudes aptas. De entre ellas, hemos seguido en contacto con unos 10 posibles compradores. Teniendo esto en cuenta, el objetivo de nuestra empresa es captar un nuevo cliente cada año.

En la actualidad, estamos en negociaciones con compradores en China y la India y esperamos poder cerrar tratos en cualquier momento.

¿Vale la pena la inversión de convertirse en un miembro de pago?

Sin duda alguna. Primero puedes registrarte gratuitamente como miembro sin ninguna obligación. Después, los gastos son muy razonables si decides convertirte en un miembro de pago.

Ser miembro de Alibaba complementa nuestra forma tradicional de hacer negocios. Para nosotros es una herramienta útil a la hora de comercializar nuestros productos. Aunque su empresa venda productos de muy bajo valor, no necesita aumentar mucho las ventas para recuperar la inversión inicial.

¿Qué riesgos se pueden prever?

Hacer uso de los mercados electrónicos es tan sencillo que corres el riesgo de convertirte en demasiado perezoso. Para hacer negocios, tienes que presentarte en persona porque no puedes esperar que los clientes se te abalancen automáticamente.

Este caso práctico se publicó por primera vez en mayo de 2004