

eMarket Services hace más sencillo el uso de los mercados electrónicos para los negocios internacionales

ANDONI ARIAS, CMO DE INUNTJI: "APORTAMOS A LAS EMPRESAS UNA FORMA GRATUITA Y PROFESIONAL DE CREAR UNA TIENDA ONLINE"

Entrevista

Por Inés Ramírez Nicolás
eMarket Services Spain

www.emarketservices.es

Marzo 2015

Andoni Arias es CMO en la empresa [Inuntji](#). Estudió en la UPV ingeniería técnica en informática de gestión, y realizó varios cursos de marketing digital.

Hace tres años creó su propia empresa de diseño web y marketing online y había trabajado previamente como freelance para otras empresas del sector.

Hace un año Marc y Ali, socios en Inuntji, le propusieron unirse a ellos para ayudar a desarrollar y publicitar Inuntji, y a día de hoy se encarga de los acuerdos con Partners, internacionalización, marketing offline y online y de encontrar nuevas vías de innovación para la plataforma.



eMarket Services: ¿Qué es Inuntji?

Andoni Arias: Inuntji es una plataforma gratuita de creación de tiendas online sin necesidad de tener conocimientos informáticos o de diseño. Además de ser gratis es tan fácil como crear un perfil en una red social.

¿Por qué decidís crear una empresa como esta?

Creemos en una idea global del mundo eCommerce. Hasta ahora, para tener una tienda online debías dedicarle una inversión de entre 2.000 y 3.000 euros, mantenimiento mensual, dominios, hosting, alguien que administrase esa tienda, publicidad... Al final se convierte en una suma importante y a muchos esa inversión les echaba para atrás. Creemos que cualquiera debería poder vender en Internet si lo desea, y, si es gratis poder comunicarse mediante una red social en Internet, administrar archivos en la nube y multitud de tareas, ¿por qué vender en Internet no debería serlo? De ahí nace nuestra idea.

¿De dónde viene este original nombre: Inuntji?

Es un poco complicado, queríamos aportarle un nombre fuera de los arquetipos que incluyen la palabra shop. Y buscamos un término que nos gustó desde el principio: Inuntji. Es una palabra en un idioma que se habla en Australia por los Anangu, el idioma en cuestión es el Pitjantjatjara. No, no es un error, ¡se llama así! Inuntji significa flor, y aunque no tiene relación con lo que hacemos, nos gustó mucho.

¿Qué ventajas proporciona frente a otras propuestas de creación de tiendas online?

Eliminamos las barreras que otros han dejado en sus plataformas. La competencia también tiene, normalmente, versiones gratuitas, pero estas tienen límites bastante estrictos en cuanto a número de productos, número de visitas, número de ventas... algo que a un usuario que quiere crecer en Internet le puede suponer un engorro. Luego mediante "planes" con diferentes precios mensuales "mejoran" esas condiciones. Aunque mejorar es mucho decir en nuestra opinión, ya que siguen siendo bastante limitadas si no te gastas una cifra importante al mes en alguno de los planes más caros.

Nosotros eliminamos eso, nuestra plataforma no tiene dichos límites, está creada para vender todo lo que pueda el usuario, sin mensualidades ni comisiones por venta.

¿A qué tipo de empresas está destinada?

A cualquiera, es lo bueno que tiene Inuntji. Desde archivos descargables hasta naranjas, pasando por zapatos o móviles. Hemos intentado gracias a la experiencia en Internet de muchos, que cualquier cosa puede ser vendida a través de la Red.



¿Las empresas, pueden crear directamente su tienda online en la plataforma?

Si, así es. Además, los pasos son muy sencillos. Y puedes crear más de una tienda con el mismo perfil.

Una vez creada, ¿cómo es el proceso de mantenimiento de esa web?

Muy sencillo, subir 100 productos nuevos no lleva más de media hora y es tan fácil como seguir los pasos que te indica la plataforma a la hora de crearlos.

Cuando recibes un pedido, recibes un aviso para preparar el envío y recibes tu dinero en tu cuenta de Paypal, Nordpay o lupay!.

Además, si la tienda se encuentra en España, la plataforma se encarga automáticamente de los envíos, gracias a un acuerdo que tenemos con Correos Express, en el que con un sólo click notificarás que tu pedido está listo para que vengan a recogerlo y que pueda llegar mediante el método de envío escogido por el cliente final en el menor tiempo posible. Así eliminamos también el trabajo de recorrer agencias de transporte para realizar los envíos, nuestro usuario exclusivamente se dedica a vender.

Entonces, ¿también gestionáis vosotros la logística?

Sí, como te decía hemos llegado a un acuerdo con Correos Express para proporcionar este servicio a través de la plataforma a todos los usuarios de España, ya envíen sólo nacional o también a nivel internacional. Por lo que dicho usuario no tiene que preocuparse por los envíos. Añadiendo el peso de cada producto en su ficha la plataforma calcula automáticamente los gastos de envío para el comprador con dos tarifas, 24h y 48h/72h, a un precio realmente reducido, mejor que el que si esa tienda obtendría particularmente a cualquier agencia de transporte. Sólo tiene que hacer un click, después se realiza el pago automáticamente de los gastos de envío a la plataforma y la plataforma se pone contacto con Correos Express para ir a recoger el envío automáticamente.

Si para las empresas el coste de crear su tienda es cero euros, ¿cómo monetizáis Inuntji?

La pregunta del millón. Recordemos que una tienda en Inuntji consta de forma gratuita con: todos los productos que quiera el usuario, sin límite de operaciones, pasarela de pago PayPal, NordPay o lupay!, sin límite de tráfico, sin pagos de dominio ni hosting, blog, formulario de contacto y por ahora tres idiomas: castellano, inglés e italiano. Esto es lo que nosotros creemos básico para poder vender en Internet, pero, ¿qué es lo que pasa? Que muchos vendedores demandan más utilidades y ahí entra nuestra AppStore interna. Por precios de entre 1 y 5 euros mensuales, (sin ningún tipo de compromiso, el usuario puede darse de baja de cualquiera de los servicios al mes siguiente), ofrecemos plugins para incorporar en las tiendas online como creación de Newsletter, trabajar bajo un dominio propio, banners promocionales, bloques de productos destacados, campañas de email de carritos abandonados, cupones de descuento, notificaciones por SMS a cliente y vendedor, y otras muchas que seguimos desarrollando.



¿Contáis con una plataforma multi-tienda que aglutine la oferta de todas las empresas que han creado sus soluciones con vosotros al estilo de un Marketplace?

Si, así es. Estamos trabajando en ella y muy pronto estará disponible. Se trata de Inuntji Market. Para que un producto se pueda vender a través de él, el usuario sólo tendrá que hacer click en una de las opciones que da la plataforma al crear un nuevo producto. En este caso, como posicionar y dar relevancia a estos productos en Internet tiene un coste a nivel publicitario, sí que se cobra un comisión del 2,5% si la venta se realiza a través de Inuntji Market, pero si ese mismo producto se vende desde la tienda del usuario no se cobra dicha comisión.

¿Podéis contarnos algún ejemplo o caso de éxito de alguna empresa que ha creado su web con vosotros y cómo ha sido el proceso?

Muchos han comenzado su camino con nosotros y sí que es verdad que se están realizando bastantes ventas tanto de smartphones como de moda, pero no podemos dar más datos por las políticas de privacidad que tenemos.

¿Qué dificultades os habéis encontrado en vuestro proceso de emprendimiento online?

Dirigir un equipo no es fácil y Marc y Alicia lo están haciendo fenomenal. Hemos tenido un camino largo por recorrer desde hace casi un año y hemos tenido alguna piedrecilla en el camino. Buscar el compromiso máximo de todos los que forman o han formado parte de Inuntji es difícil, ya que lleva mucho trabajo llegar hasta donde estamos ahora y a veces hay que dejar a gente en el camino para poder avanzar. La problemática de la inversión es otra, hemos tenido que hacer malabares para poder seguir desarrollando Inuntji, y aunque nos las hemos arreglado bien, no hubiera estado mal tener algo más de ayuda en este aspecto.

¿Qué consejos les daríais a otros emprendedores del sector para sacar adelante sus proyectos?

La constancia es muy importante. No abandonar tu idea cuando surgen dificultades es prioritario, porque dificultades habrá. Y si no has contado con ellas, has empezado mal tu proyecto. Definir bien tu plan de empresa es vital y seguirlo aún más.

En vuestra opinión, ¿están las empresas españolas preparadas para dar el salto a la venta online?

Desde luego que sí. El mercado eCommerce en España crece más y más cada año. Y lo bueno es que estos porcentajes de crecimiento se están expandiendo a todos los sectores.



¿Cuáles creéis que son los principales frenos para ellas a la hora de usar el comercio electrónico como canal de ventas?

La inversión inicial para la creación y la puesta en marcha es una cantidad nada despreciable. Y lo que no te dicen es que luego necesitas más inversión para poder publicitar tu tienda, por ejemplo, mediante SEM, cuyo gasto también es alto.

¿Tenéis pensado internacionalizar Inuntji a medio plazo?

Sí, de hecho ya tenemos la plataforma en varios idiomas y pronto estará disponible en francés y alemán. Ya hemos empezado a contactar con empresas de logística de Reino Unido, Francia, Italia y dentro de los países hispanohablantes de América del Sur también, ya que en ellos se espera una mayor tasa de crecimiento que eCommerce durante este 2015.

¿Qué otros planes de futuro tenéis para la empresa?

Nos gusta el mercado asiático. Es enorme y creemos que Inuntji podría establecerse bien allí.

