

Medio: Terra
Fechas: 28 de mayo de 2007

conZumo.com
¡Mejor compra online!

28-05-2007

E-negocios: Ahorrar costes

Entrevista a conZumo.com

Internet es un marco ideal para el nacimiento de nuevos proyectos empresariales. Uno de las "puntocom" con un planteamiento más original y rentable es conZumo.com. Su interés radica en la venta de cartuchos de impresora a un precio muy inferior al establecido por los fabricantes.



Vender en la Red de Redes puede ser fácil y rentable o acabar en un desastre. Afortunadamente para los responsables de Conzumo, su política de ventas de consumibles de impresoras a bajo precio les está posicionando fuertemente en el sector y arañando cuota de clientes a los distribuidores tradicionales. Para que sepas más sobre esta empresa tan innovadora, nos han atendido muy amablemente, **Niklas Gustafson, presidente de conZumo.com** y **Eduardo Sánchez, director general de la compañía.**

¿Cuál es la filosofía empresarial de Conzumo.com?

N.G: Nuestra máxima es la transparencia. No somos una empresa de precios bajos, preferimos considerarnos una empresa de precios justos. **Concretamente hasta un -75% más justos.** Durante años los fabricantes de impresoras han gozado de un monopolio en el mercado de consumibles y nuestro objetivo es introducir en el mercado unos precios razonables. Esta misma filosofía nos ha llevado a editar una guía de impresoras en la que recomendamos o criticamos las máquinas en función de sus características y del coste real del ciclo de vida de la impresora. Este coste tiene en cuenta el precio de la impresora, el precio de sus cartuchos y la utilización de cartuchos independientes de cada color que permiten un menor consumo.



E.S: Otra característica importante de conZumo.com es la de sorprender constantemente a nuestros visitantes con ofertas distintas y llamativas cada mes, ahora mismo regalamos impresoras láser y pen drives con la compra de determinados productos, pero el mes que viene las ofertas serán otras igual de llamativas. También nos parece importante resaltar que **los consumibles de impresora son artículos que se adaptan muy bien a la venta online, ya que no es un producto que se tenga que probar en la tienda** y además, muchos comercios físicos cuentan con una oferta escasa en sus estantes y a unos precios elevados. En este sentido la

compra en conZumo.com no sólo es más económica, sino más cómoda y eficaz. No podemos olvidar que si nuestros clientes repiten es porque han dado con un buen servicio.

E.S: Ante la competencia que se avecina, nuestros rivales exmonopolistas tienen dos opciones. La primera sería bajar todos sus precios un 70% pero eso supondría reconocer, por decirlo de una forma suave, cierta deshonestidad con sus clientes. La segunda es la estrategia del miedo con mensajes como "Cuidado, la utilización de cartuchos no originales anulará la garantía de tu impresora!". Lo más gracioso de estos mensajes es que parece que la impresora cuesta más que los cartuchos cuando los datos revelan que gastamos mucho más en tinta que en la compra de la impresora. **De hecho, el precio de la tinta en cartuchos es mil veces superior al de la gasolina.**





¿Cómo se originó el monopolio de los consumibles de impresión?


E.S: El monopolio surgió inconscientemente. Inicialmente los precios de las impresoras eran muy superiores al gasto en cartuchos y el ciclo de vida de los cartuchos era más largo. Es decir, un mismo modelo de cartucho servía para varias generaciones de impresoras y sólo se remplazaban para introducir mejoras tecnológicas relevantes. En un momento determinado, los fabricantes presionados por la fuerte competencia de productos tecnológicos como ordenadores, cámaras e impresoras, se dieron cuenta de que los precios y los márgenes de estos productos descendían pero no así los de los cartuchos, que se mantenían. En ese momento vieron la oportunidad de presionar más a la baja los precios de las impresoras para rentabilizar el negocio con los altos márgenes de los cartuchos. Con la llegada de los compatibles optaron por acortar la vida de los cartuchos para ganar tiempo de monopolio e incrementar los costes de desarrollo de los fabricantes no oficiales.


¿Cuál es el futuro de la impresión doméstica?

N.G: Los fabricantes se encuentran ahora ante un dilema. Si complican la tecnología del cartucho más, los componentes de la impresora se encarecerán y perderán cuota ante sus competidores de impresoras y, consecuentemente, descenderá la venta de sus cartuchos. El principal cambio que se está produciendo es el de la mentalidad del consumidor. Cada vez más los clientes acuden a nosotros para que les recomendemos una impresora con un consumo bajo en vez de guiarse únicamente por el precio de la impresora.



Terra - Tecnología / Redacción

 Imprimir

 Envíalo a un amigo