



- ACTUALIDAD
- Últimas noticias
- La semana
- Análisis
- Reportajes
- Especiales
- Newsletters
- Edición Avantgo

- Áreas de noticias
- Canal distribución
- Informática profesional
- Infraestructuras
- Seguridad
- Comunicaciones
- Informática personal
- Juegos y ocio



Especiales

- El portátil: una verdad a medias
- ¿Qué le espera al sector en 2007?
- La Navidad más digital
- Storage, otra vuelta de tuerca
- Tienda en plena metamorfosis

DÓNDE ESTÁ USTED?
Actualidad > Informática profesional > Acuerdos

ConZumo.com busca distribuidores tradicionales

Por Mónica Hidalgo [27-11-2007]

El portal virtual de consumibles compatibles ratificará acuerdos con 100 *retailers* y espera alcanzar una facturación de 3 millones de euros a finales de 2008.

El portal virtual ConZumo.com, especializado en la venta de cartuchos y tóneres compatibles ha desvelado su intención de ratificar acuerdos con tiendas tradicionales de consumibles con el fin de dar respuesta a las demandas de sus clientes. La compañía española que atesora ya una base de 6.000 clientes, un 80%

de los cuales son empresas, ha tomado esta decisión para llegar a nuevos usuarios que todavía desconfían de la venta electrónica a través de Internet. Como explica Eduardo Sánchez, director general, actualmente ya han suscrito contratos con 10 tiendas del territorio nacional y el objetivo es alcanzar los 100 puntos de venta en el plazo de los próximos doce meses. El perfil de distribuidor seleccionado es el pequeño *retailer* de consumibles que compite con las grandes franquicias como Carlin y Folders, con los que tampoco descartan ratificar acuerdos un poco más adelante.

Aunque el *e-tailer* comercializa consumibles originales, su principal fuente de ingresos es la venta de cartuchos compatibles propios y remanufacturados que representa el 90% de la facturación y alcanzará los 3 millones de euros a finales de 2008. La firma vende unos 2.000 cartuchos mensuales y con estos nuevos contratos quiere incrementar considerablemente esta cifra. Para Niklas Gustafson, presidente de la compañía, el proceso de trasladar un modelo de negocio virtual exitoso al escenario tradicional más habitual que la fórmula contraria. "Se está generalizando la fórmula del clicks a bricks, frente al modelo contrario". Entre sus retos a medio plazo también está el desarrollo de planes para la recogida de cartuchos de sus clientes. Según afirman los directivos de la empresa, el negocio de cartuchos compatibles todavía no ha despegado en España debido a las reticencias de los usuarios por una tecnología que "goza de muy mala prensa", pese a las ventajas que incorpora. ConZumo.com, que ofrece una garantía de cinco años en sus productos, ofrece la posibilidad de ahorrar entre un 20% y un 75% en grandes volúmenes de compras.

Artículos relacionados

- Dell también venderá sus PC en Carrefour
- Kodak quiere un kiosko en cada tienda y gran superficie
- Open Text mejora su interoperabilidad con SAP



Franquicias Cartuchos
No.1 en Relleno de Cartuchos
1100% Rentable 1500 tiendas mundiales
www.cartridgeworld.es

Anuncios Google
Cartuchos de impresora
Cansado de pagar un dineral ?
Precios Directos de fábrica con inversión inicial de 1.000 €
www.extremcomconsumibles.com
Cartucho/Toner reciclado
El negocio más rentable
con inversión inicial de 1.000 €
www.sinopis.es

Toda la información tecnológica los 24h los 7 días de la semana

Inicio
Página anterior

Buscar noticias

avanzada buscar

Lea también...

- noticias
- Los 'routers' y 'switches' de D-Link también estarán en las tiendas Beep
- SMC Networks firma con tres nuevos mayoristas locales
- análisis
- IBM volverá a desembarcar en consumo de la mano de Lenovo
- Microsoft desvela sus planes a medio plazo para la pyme

Servicios

- Avantgo
Nuestra web directa al PDA
- Newsletters
Al día desde tu correo
- Buscador de empresas
23.000 registros
- Archivo Personal
Guarda tus artículos favoritos

Destacamos

- por tema
- Acuerdos
- Estrategias
- Mercado