

ConZumo.com busca distribuidores tradicionales de consumibles

ESTRATEGIA. El portal ConZumo.com, especializado en la venta de cartuchos y tóneres compatibles, quiere ratificar acuerdos con tiendas tradicionales de consumibles para responder a las demandas de sus clientes. La compañía española, que atesora 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 *on line*. Como explica Eduardo Sánchez, director general, 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 grandes franquicias como Carlin y Folders, con

los que tampoco descartan ratificar acuerdos más adelante. Aunque el *e-tailer* comercializa

nes de euros a finales de 2008. Para Niklas Gustafson, presidente de la compañía, el proce-



Niklas Gustafson (izda) y Eduardo Sánchez.

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 millo-

so de trasladar un modelo de negocio virtual exitoso al escenario tradicional ya es más habitual que la fórmula contraria.

ConZumo.com: 902 010 825

www.conzumo.com