



Líder de la semana

■ LÍDER DE LA SEMANA



Niklas Gustafson
Fundador y presidente
Conzumo.com



"Internet se está convirtiendo en el canal de venta favorito de los españoles"

LíderDigital.com, 14/09/2009

P: Busquemos, para empezar, una frase, un eslogan que resuma el concepto de conZumo.com

R: Nuestro slogan es "Locos por el *low cost*".

P: Y ahora, vamos a darle sentido a ese slogan.

R: Desde conZumo.com nuestra principal prioridad es fomentar el ahorro de tiempo a través de la compra online y el ahorro de dinero a través de nuestros productos *low cost*.

Vendemos productos con una rebaja de hasta un 75 por debajo del precio de mercado, ya que ofertamos productos de marca blanca o compatibles y remanufacturados, por lo que también fomentamos la conservación del medio ambiente.

P: ¿Hay que ser muy atrevido para crear una empresa que compite con grandes marcas?

R: Nosotros ofertamos cartuchos de tinta de grandes marcas pero a un precio inferior, por lo que es innegable que el cliente ahorra. Además, ofrecemos cartuchos compatibles que son todavía más baratos, y dan el mismo resultado que uno de marca. Las marcas blancas son una buena estrategia para ahorrar, sobre todo en tiempos de crisis.

P: Detrás de muchos de los grandes proyectos online hay gente joven. ¿Qué cree usted que hace falta para embarcarse en un proyecto online?

R: Lo principal es ofrecer algo novedoso, saber qué hay en el mercado y qué podemos ofrecer nosotros. El mercado online ofrece muchas posibilidades, pero hay que saber qué y cómo ofrecer. Es tan importante que ofrezcas productos novedosos como que la compra sea fácil (si hay más de un canal de compra, mejor) y la atención al cliente.

P: conZumo.com nace hace unos cuatro años con la idea de...

R: conZumo.com nació con la idea de ofrecer consumibles a bajo precio y con una mentalidad 100 % ecológica. Su misión es facilitar el abastecimiento de estos artículos a los clientes de la forma más eficaz para que puedan dedicar todos sus recursos a su actividad principal, ahorrando dinero, tiempo y esfuerzo.

"El mercado online ofrece muchas posibilidades, pero hay que saber qué y cómo ofrecer"

■ Archivo

[Consulte otros líderes y perfiles](#)

■ A Fondo

■ Resultados del 2º Monitor de Velocidad de Acceso a Internet, basados en datos oficiales de la SETSI



El 2º Monitor de Velocidad de Acceso a Internet lo ha elaborado el *blog* Banda

Total con datos oficiales que los operadores de telecomunicaciones con facturación de más de 20 millones de euros en los servicios de acceso a Internet remiten a la SETSI.

España alcanza la media europea en la sociedad de la información a pesar de la crisis



Este *ranking*, el 'índice eEspaña', ha sido elaborado por noveno año consecutivo por la Fundación Orange y presentado el 6 de julio.

■ La encuesta de Eyeblander y TNS revela el estado de la publicidad digital



Los profesionales del marketing se dirigen a múltiples plataformas y se focalizan en canales digitales para sus campañas globales.

Entra en vigor la nueva norma comunitaria que recorta hasta un 60% el precio de los sms enviados desde el extranjero



Facua denunció que ahora enviar un mensaje de texto en España es un 36,4% más caro que hacerlo en *roaming* desde otro país de la Unión Europea.

■ Principales conclusiones del estudio "Qué menores ven los menores en televisión"

P: Ustedes hablan de un doble compromiso...

R: Además de marcarnos un objetivo, hemos establecido la forma en la que queremos alcanzar nuestras metas a través de lo que hemos denominado el compromiso conZumo.com.

Por una parte, está el compromiso con nuestros clientes, para dar la mejor atención en el menor plazo posible y establecer un diálogo que nos permita adecuar la oferta a las necesidades que se demandan.

Y por otra, tenemos un compromiso con nuestro entorno. En conZumo.com se cuida el medio ambiente y se contribuye al reciclado de productos no biodegradables, como los cartuchos de tinta.

P: ¿Cuál es el balance que hace de estos años?

R: Tenemos un balance muy positivo desde que empezamos. Tenemos una gran variedad de clientes, desde administraciones públicas, hasta pymes y particulares. Nos hemos posicionado rápidamente en el sector de empresas de servicios online.

P: ¿Por qué una empresa online?

R: Sencillamente, porque el e-commerce está en auge, cada vez hay más usuarios que compran a través de Internet, hay una mayor confianza porque encontramos muchas veces productos más baratos y es mucho más rápido. Es por ello que una empresa online era una buena idea.

P: ¿Cree que atraviesa el comercio online un buen momento?

R: Como he dicho antes y basándome en datos muy recientes de la AECM el comercio electrónico ha experimentado un crecimiento bastante considerable estos últimos meses y se espera que siga creciendo. Internet se está convirtiendo en el canal de venta favorito de los españoles y las empresas online tienen que sacar partido de esta situación inmejorable.

**P: ¿Es el español un buen mercado online?**

R: Sí que lo es, aunque es cierto que los españoles han tardado en coger confianza a la hora de hacer una compra online. Aún tiene que seguir creciendo, pero la verdad es que es un buen mercado para este tipo de negocios.

"El e-commerce está en auge, cada vez hay más usuarios que compran a través de Internet"

twitter.com/niklasgustafson

P: ¿Planea demasiado bajo la crisis o afronta de manera diferente la recesión económica el mercado online?

R: La crisis nos afecta sobre todo por el lado positivo; cada vez más gente busca el ahorro sin perder calidad. La marca blanca de cartuchos de conZumo.com cumple estos requisitos.

P: ¿Hay barreras que impiden, todavía, el correcto desarrollo del comercio online en España?

R: En España hay dos barreras; la primera es la baja penetración de Internet, consecuencia de un sector demasiado poco dinámico, creo que



El estudio elaborado por la Asociación de Usuarios de la Comunicación

"Qué menores ven los menores en televisión" ha analizado los mensajes y las características de los menores que aparecen representados en 87 programas.


Las televisiones ya pueden fusionarse sin límite de participación y con la audiencia como principal tope



La Asociación de Telespectadores y Radioyentes (ATR) y la Asociación de

Usuarios de la comunicación (AUC) critican esta medida por facilitar la concentración de la oferta "en pocas manos".

Contacte

¿ Quiere contactar con nosotros o enviarnos sus sugerencias? 

¡Podemos colaborar!

aquí es donde la CMT, Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, debería hacer un mejor trabajo. La segunda es la poca confianza que tienen los consumidores comprando online. Esto ha ido mejorando mucho los últimos dos años, pero todavía queda mucho hasta llegar a estar en los niveles del norte de Europa.

P: ¿Por dónde pasarían las soluciones?

R: El precio de las conexiones de Internet tiene que bajar y la velocidad tiene que aumentar. En Suecia te ofrecen 24 Mbit/s por 19 euros al mes. Para que vaya creciendo la confianza de los consumidores a la hora de comprar online nosotros, las empresas del sector, tenemos una responsabilidad. Tenemos que ofrecer buenos productos y ofrecer un servicio impecable, siendo una competencia directa y seria al comercio offline.

P: ¿Cuál es el producto estrella de conZumo.com?

R: El producto estrella serían los cartuchos de tinta y *toners* compatibles. Tienen muy buena acogida, ya que el cliente ahorra hasta un 75%. Además, su componente ecológico es algo cada vez más valorado.

"El precio de las conexiones de Internet tiene que bajar y la velocidad tiene que aumentar"

P: ¿Y hay un perfil definido del cliente de conZumo.com?

R: Tenemos todo tipo de clientes, desde pymes hasta administraciones públicas y particulares. Todo el que quiera ahorrar tiempo y dinero a la vez que ayuda a la conservación del medio ambiente puede ser cliente de conZumo.com.

P: ¿Podemos hablar de volumen de negocio?

R: Desde nuestro inicio en 2004 hemos ido duplicando la facturación respecto al año anterior. Durante 2009 facturaremos un millón de euros.

P: ¿Y de perspectivas de crecimiento a corto-medio plazo?

R: Seguiremos creciendo duplicando la facturación anual apostando por la buena calidad de nuestros productos y un servicio impecable. Sin clientes contentos conZumo.com no puede crecer.

P: ¿Algún proyecto nuevo a la vista?

R: De momento conZumo.com seguirá enfocado en productos relacionados con la impresión, pero con el tiempo seguramente iremos ofreciendo más productos informáticos. Escuchamos continuamente a nuestros clientes que nos piden una extensión de nuestra oferta informática *low cost*, algo que estamos comenzando a hacer con un amplio surtido de *netbooks*.

>> [Imprimir esta noticia](#)

>> [Envíe esta noticia](#)

>> [Sugiera una noticia](#)

<< [Volver página anterior](#)

[Home](#) / [Noticias](#) / [A Fondo](#) / [Newsletter](#) / [Buscador](#) / [Documentación](#) / [Agenda](#) / [Líder de la semana](#) / [Directorio de Empresas](#) / [Suscríbese](#) / [Área Corporativa](#) / [Headhunting](#) / [Digest](#)

© **Portal LíderDigital S.L.**

[Presentación](#) >> [Ámbitos de actuación](#) >> [Presentación de Servicios](#) >> [Dirección](#) >> [Notas de Prensa](#)

>> Web Optimizada 800x600
Implementación Tecnológica universal.tv

