



Groupyme: dos malagueños reinventan la web de ofertas como escaparate para pymes frente a la crisis

LOCALIZACIÓN: Antequera (Málaga)

DURACIÓN VTR: 1'27"

RESUMEN: Dos jóvenes emprendedores malagueños son los creadores de 'Groupyme', una web de ofertas que favorece el comercio entre pymes y autónomos. Han aprovechado el boom de las páginas de Internet que ofrecen grandes descuentos y trasladado este modelo al mundo de la pequeña empresa. En solo cuatro meses han alcanzado 250 clientes que ofrecen y adquieren productos o servicios a través de esta web. Las empresas ofertan precios bajos como manera de publicitarse y así captar clientes para posteriormente fidelizarlos. La crisis económica ha propiciado este modelo de negocio, ya que permite a las pymes obtener servicios a un coste inferior al que suelen tener en circunstancias normales.

TEXTO VTR:

Las páginas de chollos en Internet están de moda y estos jóvenes de Antequera (Málaga) han aprovechado el tirón para crear Groupyme. Una web que utiliza el mismo concepto pero trasladado al mundo de las pymes para fomentar el negocio entre las pequeñas empresas y autónomos.

JUAN LÓPEZ
Cofundador de 'Groupyme'

"Las pequeñas empresas pueden comprar barato y a la vez pueden también vender y captar clientes."

Ofrecen desde un plan de internacionalización a Marruecos por un 70% menos hasta tarjetas de visita a mitad de precio. Así, han sabido convertir la crisis en una oportunidad de negocio.

JUAN MUÑOZ
Cofundador de 'Groupyme'

"Si un producto tú lo puedes obtener por 1.000 Euros en lugar de 1.500 pues la verdad es que es interesante."

JUAN LÓPEZ
Cofundador de 'Groupyme'

"Nuestra idea también un poquito es esa, intentar ayudarles a una empresa que es pequeña y que en estos momentos sobre todo no puede gastarse los precios normales de mercado."

Pero ¿qué ganan las empresas si hacen un descuento tan elevado?

JUAN LÓPEZ
Cofundador de 'Groupyme'

"Es verdad que la empresa que se promociona con nosotros tiene que hacer una rebaja fuerte, eso sí es verdad; pero nuestra idea y todo nuestro modelo está enfocado a que luego ese cliente lo pueda retener."

Apenas llevan cuatro meses y ya han conseguido 250 clientes, todos ellos pymes y autónomos españoles, aunque ya tienen claro cuál será su siguiente paso...

JUAN LÓPEZ
Cofundador de 'Groupyme'

"Cuando podamos, pues dar el salto sobre todo a Latinoamérica, países hispanohablantes."

Un mercado, el del comercio electrónico, que no conoce fronteras.

Para obtener más información o resolver incidencias llamar al teléfono 647 310 157 o contactar a través del correo electrónico info@historiasdeluz.es