



Aún hay productos alimenticios con grandes limitaciones para vender por Internet

só un autónomo para montar Nefiman.com, especializada en sombrillas, toldos, mobiliario exterior para jardín y terraza y estufas de exterior".
¿Cualquier producto? Aún existen limitaciones para vender determinados productos. "La ropa consiguió venderlas. Era un mercado muy limitado hasta que vieron que, si al cliente le ofrecían grandes descuentos de marcas reconocidas, la respuesta sería buena", señala Isábal.

LINE PARA TERCEROS

Tiene ventajas e inconvenientes. Entre las primeras, hay muchas empresas que necesitan tener una tienda *on line* y "existen herramientas de código abierto que son medianamente fáciles de utilizar", dice Isábal. Pero, "supone ponerte a la cola de un mercado muy atomizado y competitivo en el que las numerosas empresas que se dedican a ello lo hacen sin ningún tipo de diferenciación".

APLICACIONES ESPECÍFICAS PARA ECOMMERCE

"La forma de competir en ese mercado atomizado de desarrolladores de tiendas *on line* es diversificando y ofreciendo aplicaciones específicas de alto valor añadido. Por ejemplo, nosotros hemos desarrollado, entre otras aplicaciones, un probador virtual para web de moda", concluye.



DESARROLLO DE APLICACIONES MÓVILES PARA CONSUMO

Hace unos meses, TomTom reconocía que había vendido 400.000 navegadores menos por el crecimiento de las aplicaciones GPS de móviles. Esta canibalización responde, en gran parte, a la estrategia de los fabricantes de móviles de facilitar la vida a los desarrolladores de *app's*.

"Esas compañías se están peleando por ver quién tiene más aplicaciones en el mercado. Por ejemplo, si desarrollas una aplicación para iPhone, el mismo fabricante, Apple, facilita herramientas para la distribución de tu aplicación a cualquier iPhone del mundo a través de un modelo de *revenue share* (reparto de un porcentaje de los beneficios) con el fabricante", sostiene Carlos Polo, experto en



Los fabricantes facilitan la distribución comercial de aplicaciones móviles para consumo

que un autónomo no pueda hacer. Por ejemplo, para una aplicación Android se necesita un PC, un compilador *java* y los conocimientos necesarios, porque las licencias para desarrolladores *java* son gratis y la certificación de la aplicación cuesta unos 30 dólares, en el peor de los casos", afirma este experto.

¿Y cuál es su modelo de negocio? Depende mucho de como lo quieras enfocar. "Si

formas de publicidad permiten incluir un en tu *app* y te buscas clientes", aclara Polo.

DESARROLLO DE APLICACIONES MÓVILES PARA EMPRESAS

En el caso de las aplicaciones dirigidas a organizaciones el tema es bien diferente, que, generalmente, no se cuelgan en los principales *app store*, sino que venden directamente. En ese sentido, en ese segmento se necesita más competencia, más estructura de negocio y financiera, necesitando esas *app* con los conocimientos del cliente final. Hay muchas oportunidades que se pierden en el consumo", advierte el experto. En cualquier caso, para servir al autónomo con una línea de negocio completa, la primera.

ROTULOWCOST.ES

Reducción de costes al mínimo e infraestructura, cero

La máxima de Pepe Llabrés para emprender fue que cualquier producto o negocio puede comercializarse bajo el modelo *low cost*. "No significa vender barato, hacer descuentos o rebajar el precio de venta; es toda una filosofía de negocio basada, principalmente, en la reducción de costes, sobre todo, fijos, para que repercuta en el precio de venta final. De esa forma, el cliente obtiene un mayor rendimiento por su dinero", sostiene Llabrés, que tras 15 años de experiencia como rotulista tradicional, decidió cambiar el chip.

Así, hace año y medio y con una inversión de 60.000 euros, convirtió toda la infraestructura física y humana que utilizaba para su negocio tradicional de fabricación de rótulos, que vendía sólo en Mallorca, en una empresa en Internet que ahora vende en toda España.

Optimizar procesos

"Utilizando las nuevas tecnologías, las redes sociales y los dispositivos móviles, he logrado crear una empresa de ámbito nacional con un sólo trabajador, yo. Se trata de optimizar todos los procesos y procedimientos de la empresa y

automatizar todo lo que se pueda", afirma Llabrés, que recalca que otra característica del modelo *low cost* es dar la opción al cliente de que realice parte del trabajo, descontándolo, obviamente, del coste: "En Rotulowcost.es, es el cliente el que toma las medidas de su fachada, realiza el diseño con una aplicación *on line* de gran simplicidad, el presupuesto, el pedido, el pago y la instalación de su rótulo. Por eso, el coste del servicio se reduce enormemente. Recibe, en menos de cinco días, el rótulo listo para instalar".

"He conseguido reducir el tiempo de fabricación en un 80%, gracias a un sistema patentado"

Pepe Llabrés ha externalizado la fabricación (bajo sus estándares) y prevé facturar este año 250.000 euros.



DESARROLLO DE PORTALES WEB MÓVILES

Otra oportunidad de negocio que tiene que ver con el desarrollo de portales web es para teléfonos móviles. La tendencia cada vez más es, por ejemplo, leer los contenidos *on line*, al igual que se hace en *smartphones* - dice este experto-. Se lee, muchas limitaciones, pero se abre una oportunidad para que autónomos que quieren desarrollar portales web específicos para móviles, creando modelos tradicionales de negocio con un enfoque de venta de servicios que promocionan los productos web o que comercializan productos vía su sitio. Por ejemplo, plan