

01/03/2002

NEGOCIOS

sigue apostando por los proyectos puros de comercio electrónico. Eso sí, todos tienen un pie en el suelo, es decir en el canal tradicional.

Autorenting.net

José Luis Martín Trujillo desarrolló junto a unos compañeros del Instituto de Empresa un proyecto fin de máster que fue premiado en la primera edición de 'La Factoría de Internet' —organizada por **Recoletos Grupo de Comunicación**— y que a principios de este año se ha convertido en empresa. Volvemos a encontrar a una persona con mucho conocimiento del mercado tradicional, director comercial de **Hispamer**, la filial de 'renting' del **SCH**, que quiere volcar toda su sabiduría a la red. Con una inversión de 120.200 euros lanzan un portal vertical dedicado al 'renting' tanto para particulares como para empresas. Pero la red no es su línea de negocio principal puesto que en estos principios lo que hacen es servir de intermediarios entre compañías tradicionales de 'renting' y compradores, a la espera de tener flota propia. Ahora destinan su energía a la consultoría y a la formación. Martín Trujillo aprovecha todos sus contactos del mercado tradicional en busca de potenciales clientes en el sector bancario y automovilístico.

Colchononet.com

Joaquín Abellanas viene del mundo del sueño. En los últimos años ha sido responsable de marketing de **Relax**, una de las principales firmas de colchones españoles. Después de pasar un verano en Estados Unidos recogiendo ideas decidió montar su propio negocio electrónico.

Joaquín Abellanas decide montar Colchononet después de haber trabajado en Relax, como responsable de marketing

Colchononet.com es una tienda virtual que vende todo tipo de artículos relacionados con el sueño. La clave del éxito del proyecto está en saber aglutinar a un gran número de distribuidores de toda la geografía, que serán los encargados de repartir el producto y que recibirán nuevas ventas a través del portal.



Guillermo Ripoll, responsable de Tualbum.com, ha elegido el mundo de la fotografía para lanzarse al ciberespacio

Colchononet se quedaría con un porcentaje de lo vendido. Lo que Joaquín Abellanas tiene muy claro es que sólo puede comercializar colchones de alta gama para que los márgenes sean lo suficientemente grandes como para dar de comer a tienda virtual y distribuidor. Se han lanzado a la red el pasado enero con una inversión inicial de 90.150 euros.

Tualbum.com

Guillermo Ripoll ha elegido la fotografía para lanzarse al ciberespacio. Con 60.100 euros de inversión inicial ha montado un negocio dirigido a particulares, empresas y profesionales de la fotografía. A los particulares les ofrece un servicio de

encargarse de su archivo fotográfico, todo en digital por supuesto... A los profesionales les ofertan el proceso de digitalización de sus carretes. En la actualidad están centrando sus esfuerzos en la cobertura de eventos. Por ejemplo, competiciones deportivas en las que reparten la dirección de su página por si los corredores quieren ojearlas y comprarlas desde su casa. También venden las mismas fotos 'in situ'. Ese pie necesario en lo offline para que este tipo de negocios puedan empezar a caminar. Lo que tienen claro es el potencial de su negocio en un futuro cercano. En cuanto la fotografía digital esté normalizada en los hogares lo jugoso del negocio se encontrará en el 'positivado' de las imágenes que desde cualquier parte del mundo un cliente mande por email. Un nieto nace en Buenos Aires, el padre le hace una foto, la manda por email a 'tualbum.com' y un mensajero deja una foto 10x15 en las manos de sus abuelos catalanes.

Aunque algunos se empeñen en negarlo, en la red sigue habiendo ideas, personas y negocios desarrollando productos que a corto plazo cambiarán nuestros hábitos de vida. ■

direcciones

www.autorenting.net
www.biz2peer.com
www.colchononet.com
www.tualbum.com
www.kynetia.com