

## | ENTREVISTA A RAFAEL MORO, FUNDADOR DE MÓN VIRTUAL

# “Internet avui en dia és la publicitat més econòmica”

El fundador de Mòn Virtual, una de les empreses pioneres al país a apostar fermament per Internet i aprofitar els avantatges que ofereix la xarxa, recorda com van ser aquests inicis, no sempre, fàcils, i repassa l'evolució fins avui en dia. Rafael Moro explica també els nous projectes de Mòn Virtual com el portal de carrers virtuals del país, recentment posat en marxa.

REDACCIÓ  
ANDORRA LA VELLA

## ¿Quan i com va començar?

Vaig començar amb Mòn Virtual el 1997 perquè vaig tenir la intuïció del que podia ser Internet, per aquell temps ningú creia en això, és com quan van inventar la llum i el telèfon, fins i tot havia gent que deia que no funcionarien, i no obstant han funcionat. A mi em va passar un mica això.

Vaig començar des de casa meua, des de la meua habitació, a muntar les meves paginets jo mateix, quan per aquell temps no havia ningú que et pogués ensenyar, perquè era el principi, tot estava pràcticament en anglès, gairebé no havia documentació en castellà, la majoria de servidors estaven en Estats Units, a Espanya pràcticament no n'hi havia. Vaig començar treballant amb un servidor que es deia Compuserver (EUA), que oferia espai gratuït per penjar les pàgines que volguéssis.

## ¿I a Andorra?

Quan jo vaig començar, realment no hi havia ningú, els dos o tres que vam començar al principi, que en aquest cas van ser: Mòn Virtual, Andornet i Mypic, pràcticament vam començar alhora, diguem que som els tres pioners.

He estat sempre comercial i sota aquesta visió li vaig veure un futur, vaig veure que es podia publicitar a través d'empreses i vaig començar a fer els meus *pinitos*, les connexions anaven superlentes, es treballava amb el Windows 3-1, anaven amb mòdem de 9.600, moltes vegades es penjava, l'havies de tornar a enviar, era tot un dra-



ma, així i tot jo ja vaig veure el futur, fins i tot recordo que directors d'empreses d'Andorra em van dir que Internet no funcionaria.

## ¿A partir de quin any ha trobat que els clients li responien?

Va trigar bastant. Vaig començar a agafar comercials dos o tres anys després de començar i realment costava, la gent no estava preparada, no sabia el que era Internet i no creia en això. Realment podem dir que hi ha un funcionament acceptable d'Internet des de fa uns 6 anys; és a dir, que hagi empreses que et cridin, que estiguin treballant bé a través d'Internet, que estiguin venent per Internet.

## Parlem de Mòn Virtual. ¿Des de quan oferiu els vostres serveis i en que consisteixen?

A partir de quan vaig agafar al comercial, ja vaig començar a oferir-los, és a dir, oferia pàgines web, vaig llogar un espai de *hosting* en servidors al principi per a tot aquell que volgués estar publicitat en la xarxa.

Eren pocs clients perquè era el principi, i em vaig adonar que a part de fer les pàgines web havia de donar un servei afegit als meus clients, perquè vaig suposar que empreses com la meua en crearien moltes i havia de trobar el meu valor afegit que fes que els clients es decantessin per la meua.

## ¿Quins serveis ofereix actual-

ment?

Ara ofereixo bastants més serveis. El que més em demanen els meus clients és vendre per Internet, les empreses volen veure una rendibilitat en el cost que els suposa crear les seves pàgines web o les seves botigues virtuals. Ofereixo des de crear pàgines web normals, amb una mostra de la teua empresa, una cosa molt senzilla, 4 o 5 pàgines, fins a les botigues virtuals. Aquestes tenen un carro de la compra, amb uns panells de control que tu controles per canviar el gènere, etc. (aquestes s'estan posant molt de moda).

També m'estan demanant últimament els clients portals de contingut, és a dir, com els

diaris, per gestionar la informació més fàcilment. Basats en la venda, hi ha altres serveis que també dono. És important crear la botiga virtual, però després cal aportar clients a aquesta botiga i que et funcioni. El meu èxit radica que jo munto les botigues, però després ajudo a vendre. M'he adonat que la majoria d'empreses, tant d'Andorra com d'Espanya, no donen aquest servei, aquesta assessoria que els nostres clients sí troben.

Faig campanyes a nivell de Google de màrqueting, campanyes d'SMS, ofereixo línies 902 redireccionables a un telèfon d'Andorra (que és molt interessant de cara a la clientela Espanyola), podem instal·lar un xat a nivell del website per tenir un contacte directe amb els clients. Totes aquestes petites coses ajuden a la venda.

## ¿En un país petit com Andorra és interessant tenir una botiga virtual?

Internet és imparabile, i la venda per Internet és ja imparabile, si ens basem en aquest fet que tot el món ja ha pogut comprovar, cada vegada hi ha més persones connectades a Internet i cada vegada hi ha més persones que compren per Internet.

La xarxa ens permet arribar a clients dels quals habitualment no arribaries, un client de Sevilla, de Valladolid o Bilbao, com no tingui un pont llarg i vingui a Andorra, tu no arribes a ells, l'única fórmula és a través d'Internet. Si tens una botiga física i has de viure del mercat de Catalunya, que és el que succeeix avui en dia, t'estàs limitant a



**FOTO - VIDEO DIGITAL**  
CANON - NIKON - SAMSUNG - PANASONIC - FUJI  
SONY - JVC - HITACHI - OLYMPUS

**AUTORADIO / CAR AUDIO**  
KENWOOD - PIONEER - CLARION - ALPINE  
ROCKFORDSGATE - JBL - BEYMA - INFINITY  
JL AUDIO - MTX AUDIO - SONY - JVC - VIETA

**HIFI**  
DENON - ONKYO - TECHNICS

**GPS**  
GARMIN - NAVMAN - TOMTOM

Av. Príncep Benlloch, 10 · AD500 Andorra la Vella (Principat d'Andorra) · Tel. Espanya: 902 87 76 15  
Tels.: (+376) 820 727 / 821 670 · Fax (+376) 866 299 · E-mail: menfis@menfis-and.com · www.menfis-and.com

uns possibles compradors que es desplacin, però quan parlem del conjunt d'Espanya, multipliquem els possibles clients.

En temps de crisi, tinc molts clients que la seva botiga virtual els està permetent pagar el lloguer, el sou d'alguns empleats, a la teva pregunta et contestaria que és molt interessant per a Andorra i que els empresaris haurien de pensar-s'ho molt bé ja que és una alternativa per captar nous clients. Internet a dia d'avui és la publicitat més econòmica i al mateix temps ens permet arribar a un màxim de persones.

**¿Quins són els nous projectes que prepareu a món Virtual?**

L'últim projecte, que ja està funcionant, es diu Mercandorra.com, i és un portal de carrers virtuals d'Andorra en el qual les persones que busquen alguna cosa a Andorra poden passejar i trobar botigues de qualsevol tipus, és a dir, hi ha carrers d'electrònica, carrers d'òptiques, de perfumeries, etc., crearem carrers de tot tipus. El client entra i és una forma de publicitar les empreses molt més agradable i dinàmica, canvia del que actualment podem trobar per Internet.

El cost és molt econòmic, assequible a qualsevol empresa,

**Des de Món Virtual posem en marxa les botigues, però també ajudem a vendre**

**El futur és imparabile, tot s'està adaptant i transformant per ser compatible amb la xarxa**

**En temps de crisi, una botiga virtual pot ajudar a pagar el lloguer i el sou dels treballadors**

125 euros anuals, cosa que permet per uns 10 euros mensuals a qualsevol empresa ser en Internet. Ja no hi ha motiu per dir no a Internet.

**¿Un client que no tingui prou coneixements pot gestionar aquestes botigues?**

Perfectament, perquè hi ha diferents tipus, amb diverses programacions, més i menys complicada, utilitzem un sistema més senzill que l'habitual, que permet gestionar molt fàcilment. Jo sempre dic als meus clients que està molt bé tenir



50 possibilitats, però si solament n'has d'utilitzar cinc no val la pena pagar per la resta. Comença sempre per alguna cosa senzilla i ja tindràs temps de complicar-ho. Podem fer botigues senzilles, que qualsevol persona pugui gestionar, donem un assessorament per a

la gestió perquè qualsevol amb unes mínimes nocions d'ordinador ho pugui fer.

**¿Funcionen les botigues virtuals a Andorra?**

Hi ha de tot, algunes que no funcionen gens i altres que funcionen increïblement bé. El

secret està, com en tots els negocis, en qui els duu. Jo dic als meus clients: us dono les armes per lluitar, però heu d'utilitzar-les.

El secret és que cal treballar, cal donar un servei, no podem pretendre tenir una botiga online i no atendre als correus, no enviar les comandes en el seu temps. Igual que una botiga física necessita un encarregat, una botiga virtual també ho necessita. Les botigues que treballen amb mi i funcionen bé és perquè tenen personal dedicat exclusivament a aquesta labor.

**¿Com és el futur que preveu per a Internet a Andorra?**

Com ja t'he comentat, això és imparabile, cada vegada s'anirà ficant més gent en Internet, ho veig positiu, això no té fi. Estem en l'inici del que es pot aconseguir amb Internet, la gent creu que és increïble però solament és el principi, quan per mitjà de la fibra òptica puguem tenir velocitats més grans, podrem fer barbaritats i haurà serveis increïbles i ara inimaginables.

El futur és controlar-ho tot des de l'ordinador de casa, tot s'està adaptant i transformant per a ser compatible amb Internet. És imparabile, és el camí a seguir. ■

**monvirtual**  
La guia d'Andorra: empreses, pistes d'esquí, cinemes, farmàcies de guàrdia, el temps, hotels, guia telefònica, mapa de carrers, horòscop, jocs on-line, webcams, música on-line.  
[www.monvirtual.com](http://www.monvirtual.com)

**mercandorra.com**  
Camini pels nostres carrers virtuals d'Andorra a la recerca de l'empresa o del servei que desitgi. La forma més original de visitar Andorra sense moure's de casa seva.  
[www.mercandorra.com](http://www.mercandorra.com)

**e-commerceandorra.com**  
Les millors solucions actuals per rendibilitzar el seu negoci a Internet. Creació de botigues virtuals, línies 902, ajudes on-line, campanyes a Google, enviaments d'SMS.  
[www.e-commerceandorra.com](http://www.e-commerceandorra.com)

**Anuncis.com Andorra**  
El primer portal d'anuncis classificats d'Andorra. Inserir el seu anunci gratuïtament.  
[www.anuncis.com](http://www.anuncis.com)



**mercandorra.com**

La vostra empresa als nostres carrers virtuals per tan sols 125 euros anuals. Doneu a conèixer la vostra empresa a Internet. No perdeu aquesta oportunitat.

**125 € anuals**