

MÓN VIRTUAL

Internet, la gran alternativa a la crisi en el comerç

REDACCIÓ
ANDORRA LA VELLA

Rafael Moro és el fundador de Món Virtual, que va ser una de les empreses pioneres al país a l'hora d'apostar per internet i d'aprofitar els avantatges que aporta la xarxa. L'ús de la societat pel que fa a internet és cada vegada més notable, i això multiplica l'atractiu de tirar endavant una botiga virtual a Andorra.

La crisi fa buscar alternatives als comerciants i una de les més rendibles és, sens dubte, segons Moro, apostar per utilitzar internet per tirar endavant el teu negoci. I és que la xarxa permet arribar a clients a qui amb una botiga física no s'arribaria i, a més, dependre d'una clientela concreta limita molt les vendes. Amb una botiga virtual la suma de clients és considerable.

Però no tot és només paraules. Amb xifres a la mà, Moro assegura que el comerç electrònic a Espanya ha crescut un 35% només en el darrer any. Si par-

lem de diners, en el transcurs del 2009 el comerç electrònic ha generat 7.000 milions d'euros. Una xifra que demostra que cada vegada més les transaccions virtuals passen a ser un fenomen completament normalitzat en la societat. Només era

A tot Espanya el comerç electrònic ha crescut un 35% només en el darrer any

Al llarg del 2009 aquests negocis van generar 7.000 milions d'euros i la xifra va en augment

una qüestió de temps que tant empresaris com ciutadans a poc a poc s'adonessin de les possibilitats infinites que brinda la xarxa i, a partir d'aquí, saber-les aprofitar pel bé de cadascú.

Amb aquestes estadístiques es confirma, doncs, que el comerç virtual és dels pocs sectors del mercat que en temps de crisi no només han augmentat, sinó que han assolit uns resultats econòmics espectaculars.

Les xifres tendeixen a millorar de cara als propers cinc anys. I és que els experts asseguren que els ingressos que genera aquest tipus de comerç encara seran més grans amb el pas del temps un cop estigui encara més estès el seu ús. Tot i ser unes dades d'Espanya, Andorra en aquest cas no n'és una excepció, ja que el client cada dia està adonant-se dels avantatges que també suposa per a ell disposar d'aquest tipus de serveis.

Moro recorda que en temps de crisi una botiga virtual pot ajudar a pagar el lloguer i els sous dels treballadors. A més, vist l'èxit del sector, el futur és imparable. Tot s'està adaptant i transformant per ser compatible a la xarxa. ■



Les botigues virtuals també pensen en els qui no dominen internet

Avui dia no hi ha excusa per al client que no tingui prou coneixements de la xarxa, ja que hi ha diversos tipus de botigues, amb diferents programacions, més o menys complicades. La velocitat, la innovació i les noves propostes que es fan als clients a través d'internet fan que aquest tipus d'empreses estiguin en constant evolució, però sense oblidar els diferents coneixements d'internet que pot tenir la clientela. Aquest tipus de botigues van sorgir com a alternativa a la crisi, però a poc a poc han esdevingut una opció més que el ciutadà no vol desaproveitar.



JA TENIM AQUÍ LA CRISI.

Les seves vendes han baixat?
Els clients no arriben a vosté?

A Espanya la venda online el 2009 va pujar un 11%.

Capteu nous clients amb la vostra botiga o catàleg virtual.
Solucions per crear el vostre negoci a Internet.

www.e-commerceandorra.com