

Masaltos.com: las claves de una pyme sevillana para llegar a 88 países y exportar el 60%

La firma andaluza más veterana de Internet, que mantiene alianzas con Amazon, Rakuten y otros portales, explica su caso a emprendedores y directivos. Antonio Fagundo pronunció una ponencia en el seminario de Foro Marketing Sevilla sobre marketing y desarrollo internacional.

Los emprendedores necesitan visión de negocio, un producto novedoso y socios de renombre que ayuden a llegar a nuevos clientes. Es el cóctel para triunfar en internet y desarrollar un negocio de éxito a nivel internacional, de acuerdo con las conclusiones del seminario organizado por Foro Marketing Sevilla y ESIC en la capital hispalense.



Con un auditorio repleto, sin precedentes en este tipo de foros, el director de Marketing y Desarrollo de Negocio de Masaltos.com, Antonio Fagundo, ha desgranado las claves del éxito de su empresa en el mundo online y en el comercio internacional. “Llevamos 20 años trabajando en internet, somos la empresa más veterana de Andalucía en la Red y hemos conseguido alianzas con gigantes del mundo online de la talla de Amazon y Rakuten”, ha indicado Fagundo. La empresa comercializa calzado de estilo italiano que, si bien tiene un aspecto convencional, permite a los hombres ganar 7 centímetros de altura. Masaltos.com cuenta con clientes en 88 países de los cinco continentes.

El mérito de este negocio tan singular se debe a la visión y el tesón de su fundador, Andrés Ferreras, que al volver de estudiar y trabajar en Alemania, decidió vender en España aquellos singulares zapatos que los alemanes ofrecían por catálogo. Ha apuntado Fagundo que “nuestro fundador Andrés Ferreras no recibió créditos, ayudas ni subvenciones porque pocos confiaban en su idea. Al cabo de un año abrió su negocio a Internet y se lanzó a vender en medio mundo”.

La exclusividad del calzado de Masaltos.com, la calidad, la atención al cliente y la rapidez en la entrega se han convertido en piezas clave de su éxito. La empresa sirve el 60% de los pedidos fuera de España, con entregas en 3-7 días (24 horas en España).

Ante un auditorio de más de 100 directivos y profesionales de marketing, Antonio Fagundo ha señalado que “estamos en un negocio donde el boca a boca no funciona porque normalmente nuestros clientes no cuentan a sus amigos que usan estos zapatos. Internet facilita la privacidad y el anonimato del cliente”. En cualquier caso, la empresa mantiene las ventas por catálogo y teléfono.

El directivo de Masaltos.com ha animado a los asistentes a usar todas las posibilidades de promoción que ofrecen Internet y las nuevas tecnologías, conocer su rendimiento y medir sus resultados como la mejor forma de encontrar las herramientas más adecuadas para cada empresa.