

ENTREVISTA / JOSÉ MANUEL PÉREZ PITA, DIRECTOR TÉCNICO DEL ÁREA DE DESARROLLO WEB DE GRUPO TREVENQUE

“El comercio electrónico es un canal fundamental para las empresas”

José Manuel Pérez Pita, de Grupo Trevenque, insiste en la necesidad de incorporarse a este mercado

Redacción/ Eduardo Roda

En la era en la que internet juega un papel fundamental a todos los niveles, es imprescindible para las empresas posicionarse en este ámbito y asumirlo como un canal de venta más para no quedarse fuera de un mercado creciente. Así nos lo hace ver en la siguiente entrevista José Manuel Pérez Pita, director técnico del Área de Desarrollo Web de Grupo Trevenque.

¿En qué consiste el Área de Desarrollo Web de Grupo Trevenque?

Este departamento, en el que trabajamos unas 10 personas, está dedicado a dar soluciones web de todo tipo a empresas e instituciones; desde páginas web corporativas a comercios electrónicos y soluciones de negocio entre empresas (b2b).

El trabajo que realizamos incluye el análisis de la solución, diseño, desarrollo, el planteamiento de la interfaz gráfica, la puesta en marcha, el seguimiento y la mejora continua del proyecto.

¿Qué puede diferenciar el trabajo de Grupo Trevenque frente a otras soluciones?

Nuestro mayor distintivo es el análisis previo de la página que vamos a desarrollar y centrarnos en los beneficios que va aportar a una empresa o institución ese sitio web. Desde esa filosofía, nos hemos ido especializando cada vez más en soluciones que aporten realmente algo a las empresas y, en este sentido, el comercio electrónico es lo que más aporta hoy día ya que abre nuevos canales de negocio.

¿Hasta qué punto es fundamental el comercio electrónico para las empresas?

El comercio electrónico se está convirtiendo en un canal cada vez más fundamental. Un volumen muy importante de las ventas en general de productos se está trasladando a internet. Pese a la crisis, el volumen de comercio electrónico está subiendo de forma sistemática año tras año, con una media interanual del 20%.

En 2012 se manejaban cifras de 10.500 millones de euros en volumen de negocio por vía de comercio electrónico.

¿Cuál es la filosofía de Grupo Trevenque en este ámbito?

Desde que nació hace más de veinte años, la filosofía de Grupo Trevenque es acercar la tecnología a las empresas. En el mundo de la web y sobre todo en el mundo del comercio electrónico,



José Manuel Pérez Pita, en las instalaciones de Grupo Trevenque.

nuestra misión es permitir que las pequeñas y medianas empresas accedan a un canal que tiene unas dificultades técnicas relativamente importantes. Nosotros le acercamos ese canal y le ayudamos en la transición.

¿Qué conceptos tiene que tener claro un comerciante tradicional a la hora de incorporarse al comercio electrónico?

El comerciante tradicional hay que decir que está muy fuera hoy día de ese mercado y, aunque no sea consciente, es un tipo de empresa que tiene más fácil acercarse al comercio electrónico puesto que ya conoce todo el proceso de venta. Lo único que cambia es el canal a través del cual se realizan las ventas y las transacciones, y en eso es en lo que nosotros nos especializamos,

dando asesoramiento y soluciones tecnológicas.

Si un comerciante tiene claro que internet es importante para el tipo de producto que comercializa, no debe retrasar su incorporación a ese canal, aunque sea poco a poco. Cuanto más tarde en incorporarse, mucho más esfuerzo, más trabajo y más coste le conllevará.

Internet no es infinito y hay

VOLUMEN. “En 2012 se manejaban cifras de 10.500 millones de euros en volumen de negocio vía comercio electrónico”

FACILIDADES.

“El comercio tradicional lo tiene más fácil a la hora de incorporarse al comercio electrónico”

ANTES, MEJOR.

“Cuanto más tarde en incorporarse al comercio electrónico, más tiempo y coste le supondrá”

muchos competidores... cuanto más se tarde en entrar en esa tarta más posibilidades de negocio se están perdiendo.

La tecnología de Internet se va sofisticando y esto provoca que la incorporación al comercio electrónico sea cada vez más compleja.

¿Ofrecen servicios de formación para aquellos empresarios que quieran incorporarse a este mercado y no dispongan de los conocimientos suficientes?

Grupo Trevenque ofrece la posibilidad tanto de externalizar ciertos servicios muy especializados, como el posicionamiento en buscadores o la analítica web, a la vez que insistimos en la necesidad de formar al personal que tiene que atender ese canal. Si se trata de un pequeño comercio es fundamental contar al menos con una persona especializada en el canal online y para ello, por supuesto, le ayudamos en esa formación buscando que la empresa vaya siendo cada vez más autónoma en el manejo de su tienda online. Le proporcionamos las habilidades necesarias para llevar el proyecto adelante.

ESPECIALISTAS EN LA REALIZACIÓN DE WEBS PARA EMPRESAS

Soluciones a la medida de las necesidades del cliente

Desde hace más de 10 años, Grupo Trevenque es especialista en realización de proyectos webs para empresas. Siempre a la última en las herramientas que utiliza para tal fin, ha ayudado a más de 200 empresas a que los objetivos que se marcaron el día que decidieron sacar su negocio a Internet se hicieran realidad. Un proyecto web puede tener diferentes objetivos: captar clientes, dar ima-

gen de marca, reducir costes de atención al cliente, vender, etc. Sea cual sea el objetivo, los consultores de Grupo Trevenque trabajarán en el análisis y definición del proyecto así como en la supervisión de la realización del mismo por sus más de 10 profesionales. Siendo conocedores de que a día de hoy la realización de una web es sólo una parte del proceso del negocio online, Grupo Trevenque ha ampliado

su departamento y a día de hoy cuenta con programadores en distintas tecnologías (Typo3, WordPress, Prestashop, Drupal, Python, etc), maquetadores, diseñadores, analistas de negocio y social media marketing, especialistas en SEO, community managers y por la relevancia en este momento actual, un nutrido conjunto de expertos en comercio electrónico o ecommerce.