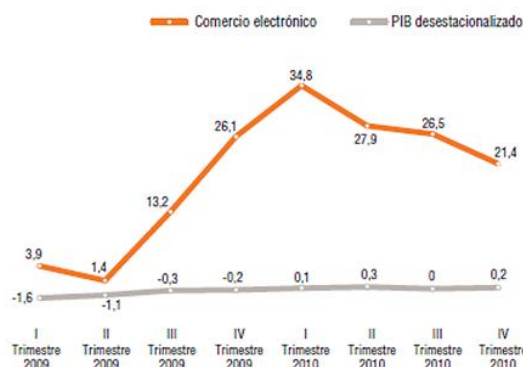


## Introducción

El comercio electrónico de frutas y hortalizas presenta su momento más dulce: el consumidor busca más aroma y sabor auténtico en lugar de productos más bonitos e insípidos. Si tenemos en cuenta que el incremento del comercio electrónico durante 2009 y 2010 es un hecho (con una evolución muy diferente al P.I.B., siendo muy superior a éste), estamos ante un nicho de mercado en auge que está empezando a cambiar la forma de funcionamiento en la capa comercial del sector de las frutas y verduras frescas.

La continua implantación y evolución de esta nueva forma de comercio basado en una plataforma electrónica sobre Internet ("eCommerce"), que elimina niveles de transacciones y pone en contacto más directo a productor y consumidor final, proporciona un mercado más eficaz que permite a las empresas aumentar sus ventas y fidelizar clientes.



## Ventajas para el CLIENTE/CONSUMIDOR

- § Accesibilidad del cliente/distribuidor/consumidor 24 horas al día, 365 días al año, con la ventaja añadida de la comodidad: el cliente accede a la información de producto y puede realizar las compras desde casa, desde la oficina ó desde el móvil conectado a Internet, en cualquier momento
- § Menos agresivo para el cliente, al suprimir la figura opresora del vendedor, generando operaciones de compra más relajadas y una mayor confianza
- § Las tecnologías multimedia permiten presentar la imagen óptima de los productos en venta de manera que el cliente puede confeccionar una compra "a su medida"

## Ventajas para la EMPRESA

- § Ideal para llegar al consumidor final, así como nuevos clientes y distribuidores potenciales, mejorando la distribución de los productos y logrando una difusión global: 17 millones de usuarios acceden a Internet para buscar información. En España el 27% de los internautas realizó compras en Internet durante el último año.
- § Proporciona un sistema para que distribuidores y agentes de venta utilicen este canal y agilicen sus pedidos
- § Coste de mantenimiento mínimo (muy inferior al de un departamento comercial)
- § Reducción de costes al añadir nuevos modelos logísticos y ciclos más cortos de transacción
- § Aumento de márgenes de venta al eliminar comisiones de agentes intermediarios y cadenas de distribución
- § Comunicación directa con clientes, distribuidores y consumidor final, que permite informar rápidamente ante cambios y obtener un feedback fundamental para adaptarse a las necesidades de quien compra
- § La empresa puede estudiar los intereses y hábitos de compra del cliente, distribuidor o consumidor final y personalizar ofertas que resulten más atractivas según su comportamiento, logrando así una capacidad de respuesta rápida para adaptarse a las necesidades del mercado
- § Proporciona un sistema que se adapta a las necesidades de la empresa, permitiendo añadir nuevos productos y servicios en cualquier momento



## Versas eCommerce

Versas eCommerce, basado en la plataforma mundialmente reconocida *PrestaShop*, es una nueva solución diseñada, desarrollada y lanzada comercialmente por un esfuerzo conjunto de Versas Consultores y SQA Murcia, en exclusiva para la venta electrónica de productos agrícolas a través de una tienda virtual online.



El trabajo conjunto entre Versas Consultores y SQA Murcia ha permitido aprovechar lo mejor de cada especialista: Versas ha aportado su profundo conocimiento del sector hortofrutícola (propio y adquirido en base a nuestros clientes a lo largo de más de once años), mientras SQA Murcia (entidad certificada CMMI) ha proporcionado su dilatada experiencia en el despliegue de este tipo de soluciones de comercio electrónico.

## 15 razones para elegir Versas eCommerce

1. Desarrollado para productores y comercializadores por expertos en el sector hortofrutícola y por especialistas en tiendas online a medida bajo plataforma *PrestaShop*
2. Calidad y diseño excelentes, gracias a nuestro equipo multidisciplinar de creativos, consultores y desarrolladores expertos: el diseño de nuestras plataformas eCommerce siempre es y será un elemento básico y diferenciador, ofreciendo como resultado un sitio web visualmente atractivo e intuitivo
3. Le ayudamos en todo momento sobre sus acciones en Internet, a resolver dudas y conocer en detalle los beneficios que le aportarán cada una de las decisiones que tome, incluyendo servicios profesionales en consultoría, comercio electrónico y marketing para tiendas en Internet.
4. Asesoramiento en LOPD y LSSI, para ayudar a nuestros clientes en materia de protección de datos (según marca la Ley en este tipo de negocios) y prospección comercial
5. Tecnología escalable, que permite adaptar la solución a pequeñas, medianas y grandes empresas, según sus necesidades: el sistema se adapta a las necesidades reales de la empresa y del negocio eCommerce (desde un conjunto básico de características específicas hasta un catálogo ampliado con base de datos de clientes y un volumen importante de pedidos), permitiendo una personalización del 100%
6. Optimización en plataformas SEO, de forma que la tienda virtual adquiera un protagonismo en buscadores mundiales (Google, Yahoo!, Bing, etc.) para asegurar en tiempo récord un posicionamiento óptimo del negocio online sin necesidad de hacer inversiones extra
7. Actualizaciones y mejoras constantes, adaptándose a la evolución y necesidades del mercado
8. Ofrece una flexibilidad única en el control de las operaciones de tiendas online
9. Permite el desarrollo de nuevos módulos o funcionalidades especiales
10. Multi-idioma y multi-divisa, ya que nuestra solución basada en *PrestaShop* incluye orientación global
11. Solución de alto rendimiento, diseñada para evitar lentitud por cuellos de botella al recibir un alto número de peticiones por visitas/compras simultáneas
12. Podemos ayudarle a integrar su tienda online con su logística comercial y empresarial, incluyendo la posibilidad de integrarla con su sistema ERP
13. Soporte técnico para resolver eficazmente cualquier consulta e incidencia técnica
14. Amplia formación, mediante clases, tutoriales y manuales de uso, para que nuestros clientes puedan sacar el máximo partido a su inversión
15. Plazo de implantación y precio insuperables (desde 2.995€<sup>IVA</sup> y proyectos básicos en 2 semanas)

Para más información puede:

Visitar nuestra **web**: [www.versas.es](http://www.versas.es)  
Contactar por **correo electrónico**: [versas@versas.es](mailto:versas@versas.es)  
Contactar por **teléfono**: **(+34) 868 948 030**  
Contactar por **fax**: **(+34) 868 948 006**