

B2B, Y DESINFECCIÓN ECO

Infection control

Desinfección industrial de fábricas. Lo lees, y, claro, te suena aburrido. Pero eso no quiere decir que no sea negocio. Sobre todo si encuentras un nicho, como lo ha encontrado esta empresa, que ha patentado un sistema de desinfección a nivel industrial ecológico. Por lo general, estos procesos son, dicho de una forma fina, tirando a tóxicos.



Alibaba.com

Preseleccionamos este negocio no tanto por el *qué* como por el *cómo*. Se trata de un *marketplace* de proveedores de productos y servicios para prácticamente cualquier sector que se te pase por la cabeza. Ahora mismo ofrecen 658.795 productos. Nos llamó la atención cómo han puesto en marcha el negocio: funcionamiento, claridad, selección...



Especial: Productos avanzados para pymes y autónomos

Emprendedores

Sorprende a tus clientes

Algunos para lanzar a los distribuidores

Oportunidades que negocio en 2014 y 2015

Customized Sourcing

¿Cómo conseguir productos personalizados para tu negocio?

¿Quieres más ideas?

RPS Audiovisuales: Importación e instalación de tecnología



También se nos quedó en el tintero otro ejemplo español de importación. Hay negocios que se conforman con importar un producto o una gama de productos. Y otras que, además de importar productos punteros y de demostrar sus capacidades de distribución, se esfuerzan porque sea tan importante cómo se instala el producto como el producto en sí. RPS Audiovisuales es una empresa especializada en instalación y mantenimiento de sistemas audiovisuales de última generación que hace precisamente esto.

SI ESTO NO ES INNOVACIÓN...

Han ideado, además, un nuevo tipo de evento: la feria cerrada, en la que distribuidores y clientes se sientan a una mesa. Nada de marketing: sólo les cuentan cuáles son las novedades y, ahora viene lo interesante, a quién se le puede vender y exactamente cómo hay que venderle (explicándoles los atributos del

producto para cerrar la venta). Son actos restringidos, tienen poco de multitudinario y se organizan en las propias oficinas de la empresa. Ni conferencias magistrales, ni análisis del sector, ni previsiones de tendencias, ni grandes presupuestos de organización... Vaya, que van al grano.

En el pasado número de **Emprendedores** os proponíamos que os planteárais seriamente en marcha un ganador de ofertas por compra colectiva online. ¿Cuál fue nuestra sorpresa cuando al cierre de la revista nos llegó un proyecto de un emprendedor español afincado en Berlín que está desarrollando exactamente eso (todavía

está trabajando en ello). Juan Andrés Peiró está montando Dycenta.com, que, además de agregar, ofrece opiniones sobre cada sitio de compra colectiva y permite que los usuarios compartan sus opiniones sobre estos sitios. Para que veáis que no andamos tan desencaminados en nuestras recomendaciones.

**ESTERILIZADOR
DEL MANILLAR DEL
CARRITO DEL HIPER**

Hacia tiempo que no nos encontrábamos con uno de esos negocios para escrupulosos (jese mercado cautivo!) y recogemos con regocijo este: Purecartsystems.com. Resulta que el 72% de los manillares de los carritos de centros comerciales de medio mundo tiene... residuos fecales. ¡Horror!